

GLAUTER JANNUZZI

O PODER DO PEOPLECHAIN

**Como comunidades podem tornar empresas
e profissionais mais valiosos**

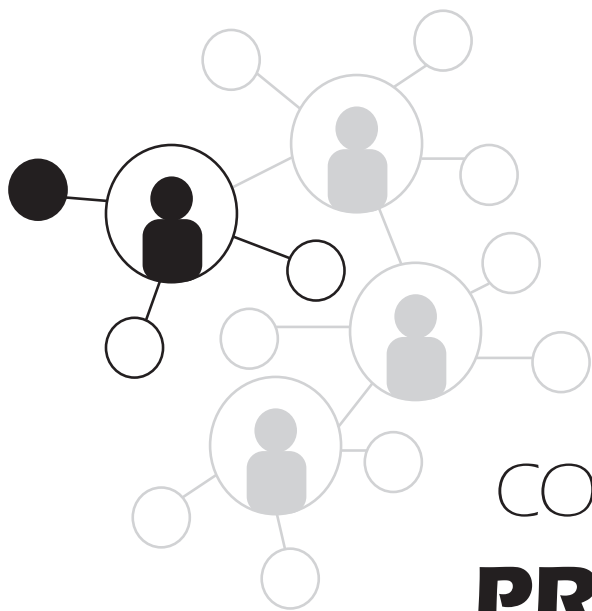


ALTA BOOKS

EDITORIA

Rio de Janeiro, 2020

CAP. DE AMOSTRA



COMECE COM O **PROPÓSITO**

(Conectando Marty Mcfly a Martin Luther King e
o Quilombo dos Palmares ao Vale do Silício)

♪ “Eu vejo a vida melhor no futuro,
Eu vejo isso por cima de um muro
de hipocrisia que insiste
em nos rodear.”

(Lulu Santos, *Tempos Modernos*)

♪ “Where it began, I can’t
begin to knowing,
But then I know It’s
growing strong,
Was in the spring, and spring
became the summer
Who’d have believed
You’d come along
Hands, touching hands,
Reaching out
Touching me... Touching you”

(Neil Diamond, *Sweet Caroline*)

PROPÓSITOS DO CAPÍTULO

O poder que todos temos de criar um futuro alternativo executando ações no presente. Afinal, o tempo presente será passado quando o amanhã chegar.



A importância de começar sempre definindo e comunicando o propósito das suas ações, antes de iniciá-las. A capacidade que temos de agregar pessoas a nosso redor, quando conseguimos conectá-las não a nós mesmos, mas às causas nas quais elas acreditam.



A visão geral dos cinco passos do método P-L-A-C-E: Propósito, Liderança, Atitude, Compromisso e a Empatia/Encadeamento na criação de movimentos, projetos e comunidades.

Todo livro é uma viagem. Uma viagem onde o leitor embarca a partir da estação inicial — a capa — e se tudo der certo, desembarca na estação final — sua última página. Porém, muitas viagens tornam-se monótonas e os leitores acabam desembarcando no meio do caminho. Este livro é essencialmente sobre pessoas normais. Seres humanos como eu e você. Mas não se trata de biografias e sim sobre como pessoas podem exponencializar seu tempo e fazer coisas extraordinárias quando se juntam em torno de um propósito. Espero que possamos seguir esta viagem aqui até o fim.

Meu propósito é compartilhar teorias e histórias reais de profissionais e empresas que souberam utilizar bem o poder das comunidades e conexões para se valorizarem. Como autor, farei de tudo para prender você durante cada parágrafo desta obra, como um bom líder de comunidade deve fazer para engajar seus membros ao redor de suas iniciativas. Pode ter certeza de que não faltará atitude de mudança do status quo em nenhum capítulo deste livro. Meu grande compromisso com você é compartilhar histórias e pensamentos que te motivem e criem insights práticos para você se valorizar como pessoa, como profissional e aumentar o valor de sua empresa (ou do seu negócio). Apesar de estar publicando meu terceiro livro, pela primeira vez em versão solo, eu nunca criei um conteúdo tão rico e com tantos encadeamentos de pessoas, ideias e histórias.

Ninguém faz nada sozinho, por isso passei a adotar mais do que nunca a expressão “*tamojunto*”, muito popular no Brasil nos últimos anos, que tem o real significado de “Pode contar comigo! Estamos juntos!”. Para expressar esse sentimento tão presente nas falas e atitudes de líderes de comunidade com os quais convivo há anos, chegamos ao título deste livro: “Eu não, nós”. Converse com grandes líderes de comunidade e perceba em seus discursos a dificuldade que alguns têm de se expressarem na primeira pessoa do singular — eu — pois é muito mais natural para eles, usarem a primeira pessoa do plural — nós — mesmo que tenham feito coisas grandiosas inicialmente sozinhos.

Neste capítulo inicial, vamos explorar o poder do propósito para tirar pessoas da inércia e motivá-las a se engajarem em seus movimentos ou iniciativas. É preciso atitude e vontade para fazer! Uma grande ideia não tem valor algum se quem a teve não a colocar em prática. Um ótimo plano não vale nada sem sua execução. Precisamos ter atitude para transformar. Por outro lado, para aprimorar o conceito da Nike do *Just do it*¹ (“apenas faça!” em tradução livre) devemos utilizar o *mindset* de “faça com propósito!”.

Como ninguém faz nada sozinho, este livro se concentra em construir pontes entre ilhas que estavam isoladas umas das outras. Desde que iniciei uma jornada pessoal e comecei a me abrir para comunidades que até então eu não tocava, oportunidades maravilhosas surgiram em minha carreira e, por que não, em minha vida pessoal também. Como não sou mais especial que você ou que qualquer outra pessoa, comecei a notar que isso ocorre de fato com todos que deixam de ser ilhas e se tornam pontes entre pessoas. Vamos juntos iniciar nossa viagem que por vezes nos remeterá ao passado, por outras ao futuro, mas como veremos a seguir, tudo está relacionado às atitudes e execuções que fizemos no presente.

Comece imaginando o que você faria se pudesse viajar no tempo... Só por um instante, pense em que ponto de sua vida você retornaria se pudesse entrar numa máquina do tempo como o DeLorean do filme *De Volta para o Futuro*².

Registre aqui a data na qual você retornaria em sua vida e os principais motivos pelos quais você retornaria àquele momento:

DATA:

LOCAL:

MOTIVO(S):

Figura 1.1 – Registro de sua viagem no tempo

¹ *JUST DO IT* é uma marca registrada da empresa de calçados Nike e um dos componentes principais da marca da empresa. O slogan foi desenvolvido em 1988 e transmite uma ideia de atitude. Para saber mais sobre a história por trás do slogan, acesse https://en.wikipedia.org/wiki/Just_Do_It

² O filme *De Volta Para o Futuro* (título original *Back to the Future*), foi lançado em 1985 e dirigido por Robert Zemeckis. Produzido por Steven Spielberg e estrelado por Michael J. Fox como o famoso personagem Marty McFly, tornou-se um clássico dos anos 1980.

Agora, reflita sobre o que você faria diferente em seu PASSADO para que seu FUTURO fosse melhor. Você certamente mudaria alguma coisa em seu passado, não mudaria? Você faria algo que não fez? Teria mais atitude para tentar fazer algo que se arrepende até hoje de não ter tentado? Ou ainda, deixaria de ter feito algo que fez e se arrependeu? Seja qual for a sua resposta, acredito que a grande motivação para retornar a um ponto específico de sua vida seja fazer algo diferente para ter um futuro alternativo melhor, correto?

1.1 SEU PRESENTE É O PASSADO DO SEU FUTURO

Após conversar com muita gente sobre carreira e planos de vida, notei um certo padrão em questões relacionadas ao passado e futuro. Geralmente, pessoas desejam retornar a algum ponto de seu PASSADO para fazer algo diferente, de uma forma que essa ação gere um impacto em seu FUTURO. Mas, antes que você desista dessa viagem ou desembarque neste capítulo inicial imaginando que esta conversa está abstrata demais, eu lhe pergunto: e se eu lhe afirmasse que você já tem uma máquina do tempo aí com você? Ou melhor, que todos nós temos a capacidade de fazer algo no PASSADO de forma diferente para que nosso FUTURO seja de fato diferente e melhor! Você acreditaria? Sim, você leu direito! Observe a Figura 1.2.

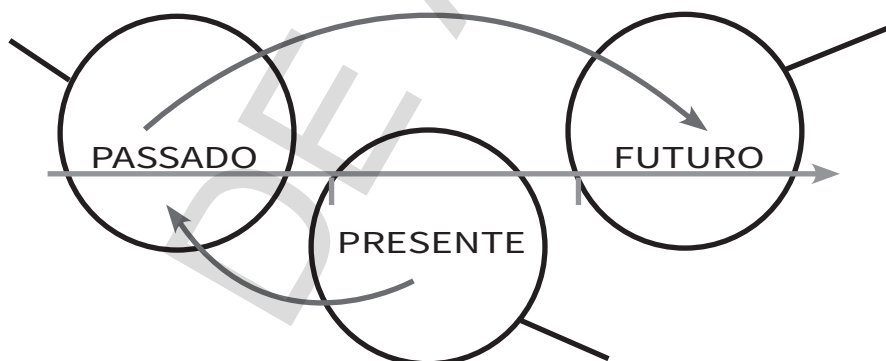


Figura 1.2 – Seu Presente é o Passado do seu Futuro.³

O que temos representado na Figura 1.2 é que o seu PRESENTE será o PASSADO do seu FUTURO. Captou a mensagem? Não? Explico: você não precisa voltar ao PASSADO de fato, como na ficção científica, para conseguir gerar um FUTURO alternativo. Se você fizer algo diferente hoje, vai mudar o seu futuro

³ O *insight* foi desenvolvido por Ricardo Abreu, durante a primeira superaula como professor voluntário da Atitude Infinita, uma Organização Não Governamental fundada por mim em 2016.

(que será amanhã). Ou seja, o seu PRESENTE é o PASSADO do seu FUTURO. Agora sim... Tamojunto?

Comece agora a fazer algo diferente e você terá um futuro alternativo, ou seja, diferente do que aquele futuro que você teria caso seguisse fazendo a mesma coisa sempre. Você tem livre-arbítrio e um DeLorean nas mãos. Todos nós temos! Eu até gostaria de ser um destes colecionadores que possuem um DeLorean (o carro) de fato, mas este não é o caso aqui para a nossa analogia da viagem do tempo. O DeLorean entra como nossa máquina do tempo imaginária, um dia terei um nem que seja

por meio de um óculos de Realidade Aumentada. Mas o fato é que você e eu temos a capacidade de mudar nosso futuro desde já!

Esse *insight*⁴ sobre a habilidade que temos hoje de gerar um futuro alternativo não é meu. Mas foi passado para 300 alunos do ensino fundamental de uma rede de escolas públicas numa brilhante superaula (masterclass) que tive o privilégio de compartilhar junto com meu amigo Ricardo Abreu durante a primeira ação da Atitude Infinita⁵ em 2017. Nunca vou me esquecer desse dia e do privilégio que tive de participar em vários outros eventos junto a ele para a divulgação do nosso primeiro livro: *Espírito de Startup – Tudo ao mesmo tempo agora*⁶.

O xis da questão aqui é sobre qual o futuro você quer ter? Por que ou por qual motivo você quis voltar naquele momento de sua vida para ter esse futuro desejado? Vamos agora voltar ao momento exato do seu passado, que você pensou e que gostaria de ter feito algo diferente (registrado na Figura 1.1). Mesmo que você tenha tido preguiça e nem escreveu nada no quadro da Figura 1.1. Ainda assim, só por um instante, você deve ter tido um pensamento



Figura 1.3 –
Começando com
o propósito.

⁴ *Insight* é o entendimento súbito e claro de alguma coisa. “Ter um *insight* é, de repente, sacar as coisas, perceber o não percebido, descobrir o óbvio, desvendar o que está contido, além do trivial.” [Fonte: Dicionário Michaelis online. <http://michaelis.uol.com.br/busca?r=0&f=0&t=0&palavra=insight>].

⁵ A Atitude Infinita é uma *startup* social fundada por mim com foco na Educação do Futuro.

⁶ O livro *Espírito de Startup – Tudo ao Mesmo Tempo Agora* foi lançado em maio de 2017 pela Editora Reflexão Business: <http://www.reflexaobusiness.com.br/espírito-de-startup-tudo-ao-mesmo-tempo-agora/p/642>.

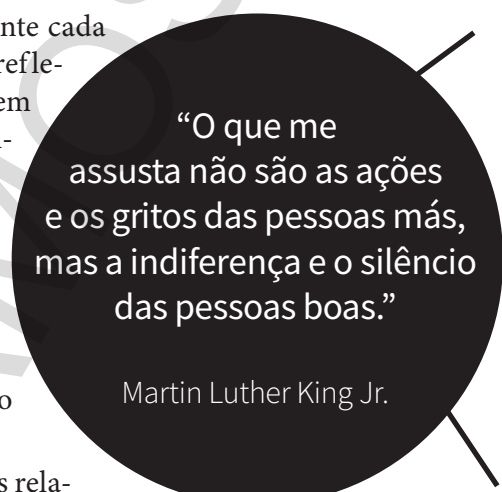
sobre “por que”, uma razão, um propósito que o faria acreditar que se mudasse algo naquele momento de sua história, poderia ter um futuro alternativo melhor hoje.

Portanto, nesse presente (esse instante em que você está lendo essa frase), você pode estar começando a mudar o PASSADO do seu dia de amanhã, da sua próxima semana... do seu FUTURO. Se você começar desde agora perguntando POR QUE quer mudar algo ou fazer diferente ao invés DO QUE você mudaria ou COMO você faria, você já estará ajustando a sua rota e começando da maneira correta para chegar em seu destino desejado.

Também começarei pelo propósito durante cada capítulo deste livro. Agora, faça uma nova reflexão sobre o momento que você identificou em seu passado. Regresse a esse momento mentalmente e seja honesto ou honesta consigo, você estava sozinho(a) ou havia pelo menos uma outra pessoa com você naquele instante que gostaria de mudar? Eu aposto cada centavo dos direitos autorais deste livro que nove em cada dez leitores irão responder que sim havia uma outra pessoa com eles. Não realizamos nada sozinhos!

Nesse livro, vamos juntos explorar nossas relações e relacionamentos com outras pessoas com quem lidamos diariamente e como podemos nos tornar indivíduos e profissionais melhores e mais valiosos quando atuamos em comunidades. Quando começamos a mudar agora a forma com que lidamos com questões de diversidade e inclusão, por exemplo, quando começamos a olhar para outras pessoas com empatia e procurando observar o que os move, ou quais são os seus propósitos.

Pessoas se mobilizam ou são motivadas por um propósito muito mais do que pelas ações em si ou por quem está liderando. Quando milhares de pessoas se reúnem e participam de grandes movimentos domingo de manhã na Avenida Paulista ou na Praia de Copacabana, elas geralmente não foram até lá pela pessoa que está em cima do carro de som ou com o microfone nas mãos (exceto para os tempos de carnaval, ou talvez nem nessas ocasiões). O que move multidões até o local do evento é o senso de pertencimento a uma causa. Os ativistas sabem o porquê saíram da cama cedo para participar de uma ação. Geralmente é porque o movimento é de protesto ou de apoio a alguma causa, que estes (participantes) acreditam.



“O que me assusta não são as ações e os gritos das pessoas más, mas a indiferença e o silêncio das pessoas boas.”

Martin Luther King Jr.

1.2 LÍDERES DE PROPÓSITO

O maior segredo quase sempre está no mais simples, mas poucos prestam atenção nisso e conseguem transformar em atitude de fato. Para engajar pessoas é preciso entender que elas não estarão ao seu redor por causa de você, mas por causa do seu propósito, que pode também ser o delas! Trata-se de uma questão de interesses em comum ou senso de pertencimento. Pessoas não se engajam por acaso, mas de propósito (ou por propósito). Pessoas se unem a outras pessoas porque há uma causa na qual acreditam ou interesses comuns que compartilham. Pessoas também se unem ao perceberem que compartilham das mesmas crenças que outros participantes de uma determinada ação, comunidade ou movimento. Quanto maior o senso de pertencimento, maior será o engajamento, a divulgação e a disseminação das ideias ou propostas de forma orgânica para tornar a causa ou a comunidade muito mais forte e abrangente.

Grandes líderes que conseguiram agrupar muitas pessoas ao seu redor, tiveram a habilidade de compartilhar o propósito maior, começando com o porquê estavam reunidos. Pessoas se identificam e querem estar lá também, não pelo líder ou o orador, mas pela causa que compartilham. Um ótimo exemplo usado pelo autor norte-americano Simon Sinek em seu livro *Comece pelo porquê: Como grandes líderes inspiram pessoas e equipes a agir*⁷ é o do famoso discurso de Martin Luther King Jr em 28 de agosto de 1963.

WASHINGTON – ESTADOS UNIDOS, 1963.

Neste dia, Luther King estava aos pés do Memorial Lincoln — na área conhecida como The Mall na cidade de Washington — onde como ministro da Igreja Batista e ativista dos direitos civis, começou seu discurso mais famoso que iniciou com a frase “*I have a dream*” [“Eu tive um sonho” em tradução livre].

Junto a Martin Luther King Jr havia cerca de 250 mil pessoas que foram até lá, não necessariamente para vê-lo, afinal ele não era tão famoso assim antes desse discurso. Além disso, em 1963 não havia um meio de comunicação em massa como uma rede social por meio da internet. Veja, portanto, que este evento com 250 mil pessoas reunidas naquela conjuntura foi, de fato, um marco para a história. Se em 2019 não é qualquer grande movimento que consegue reunir

⁷ *Start With Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action*, livro publicado em 2009 pelo Portfolio.

um número tão expressivo de pessoas juntas em um mesmo local, mesmo com todas as redes sociais online que existem atualmente. Imagine na década de 1960?

Mas qual o segredo daquele dia, daquela comunidade reunida ali? E a resposta é: senso de propósito. A comunicação orgânica — um a um — o marketing comunitário fez com que as pessoas desejassem estar ali. Não apenas para ouvir Martin Luther King Jr, mas sim para protestarem junto e deixar claro que elas queriam estar ali pois compartilhavam do mesmo sonho de ver pessoas brancas e negras vivendo e convivendo sob os mesmos direitos civis.

Líderes da atualidade, tais como Elon Musk, Steve Jobs, Bill Gates — só para citar alguns da indústria da tecnologia — começaram ou começavam a demonstrar suas ideias e novas soluções, não pelas características de um produto (O QUE), ou COMO foi o processo de desenvolvimento, mas pelo POR QUE você deveria comprar aquele produto. Ou PORQUE toda a humanidade deve estar atenta a um novo lançamento, uma vez que o propósito por trás daquele evento era evidenciado desde o primeiro minuto da fala destes visionários empreendedores.

CUPERTINO – ESTADOS UNIDOS, 2001.

Enquanto empresas renomadas tentavam fabricar *players* de música com mais características ou performance, Steve Jobs, deu um espetáculo à parte em 23 de outubro de 2001 quando iniciou seu discurso explicando o propósito de a Apple ter escolhido a indústria da música para lançar algo. Ele diz exatamente isso:

*“... the choice we made was music.
Now, why music? Well, we love music. And it's
always good to do something you love.
More importantly, music's a part of everyone's
life. Everyone. Music's been around forever.
It will always be around. This is not a speculative
market. And, because it's a part of everyone's
life, it's a very large target market.
All around the world. It knows no boundaries.”*

(Steve Jobs durante o lançamento do primeiro iPod)⁸

⁸ Apple Music Event 2001-The First Ever iPod Introduction: <https://www.youtube.com/watch?v=kN0SVBCJqLs>

“Nós escolhemos a indústria da música. Mas por que música? Bem, nós amamos música! E é sempre bom fazer algo que você ama...” E segue dizendo mais e mais sobre PORQUE... com sentenças do tipo: “música é importante para a vida de todo mundo”, “música sempre esteve aqui e permanecerá para sempre entre nós”.

Um discurso brilhante que remete ao emocional, maximiza o mercado consumidor (todos!) e define que não se trata de especulação, pois é algo que permanecerá por toda a eternidade. Jobs também deixava claro suas intenções desde o início: ser líder de uma revolução digital global (“não há fronteiras para a música” como citou) e dominar um mercado que — à época — não tinha um líder. A Apple entrava, de fato, na disputa para ser líder. E Jobs segue mostrando os motivos porque todos deveriam querer comprar um iPod — que ele já mostrava em imagens no projetor — para cerca de dez minutos depois tirar do seu bolso esquerdo a primeira versão do iPod que revolucionaria a indústria da música e colocaria a Apple na trilha para ser a primeira empresa do mundo a valer mais de 1 trilhão de dólares (antes de Amazon e Microsoft). Jobs sabia como liderar uma imensa quantidade de pessoas. Steve Jobs tinha uma grande visão de futuro e demonstrou isso com ações e atitudes durante vários momentos de sua vida.

1.3 VISÃO DE FUTURO

Elon Musk não está à frente da Tesla para concorrer com as grandes montadoras de automóveis. Musk atua na Tesla para salvar o planeta e os motoristas do futuro que não utilizarão automóveis movidos a combustíveis fósseis. Os carros da Tesla são elétricos. Além da Tesla, Musk é também CEO e líder de projetos da SpaceX — uma empresa fundada por ele em 2002 com a missão de reduzir os custos do transporte aeroespacial para possibilitar a colonização de Marte. Simples assim! O foco de suas empresas e projetos não são as características de seus produtos ou o foco no processo perfeito de fabricação ao estilo Lean Six Sigma da GE de Jack Welch, mas sim, no propósito maior que está por trás (ou à frente) da missão de cada empresa de Musk.

Bill Gates foi visionário há anos quando junto a Paul Allen definiu que num futuro próximo em cada lar haveria um computador sobre uma mesa e a

Microsoft fabricaria o *software* que possibilitaria que cada pessoa (da área de tecnologia ou não) pudesse facilmente usar este microcomputador⁹.

Muitos não perceberam, mas milhões de pessoas ao redor do mundo notaram, direta ou indiretamente, que o futuro da tecnologia estava sendo alterado naquele momento, em torno dos anos 1975 e 1976 quando Microsoft e Apple foram fundadas, respectivamente. Indo além, não apenas profissionais de tecnologia da informação, mas todas as pessoas de qualquer área seriam impactadas pessoalmente e profissionalmente pela popularização dos computadores pessoais (PCs). Naquele momento da história recente, nascia um movimento ou uma comunidade livre ao redor dos processadores baseados em silício, dos computadores que se tornariam microcomputadores e de toda uma indústria de inovações tecnológicas que tomaria corpo ao redor de diversas comunidades na região da Califórnia que ficou conhecida como Vale do Silício¹⁰.

Após a supremacia nos anos 1980 e início dos 1990 quando mais de 90% dos computadores do planeta rodavam o sistema operacional Windows, a Microsoft perdeu a liderança nos primórdios da internet.

Em 2007, eu iniciava a minha carreira na Microsoft num momento em que Bill Gates ainda era o líder mundial da empresa. Porém os propósitos de Gates já estavam mudados e seu foco estava cada vez maior na área de filantropia e ele havia iniciado uma transição para que Steve Balmer se tornasse o CEO da empresa. Balmer permaneceu na empresa até 2014 e preparou o terreno da transição do modelo de *software* tradicional para a computação em nuvem. Mas foi em 2014 que a Microsoft apresentou seu novo CEO Satya Nadella para o mundo. Satya era um indiano que crescera em Hyderabad mas que já morava nos Estados Unidos e trabalhava na empresa por pouco mais de duas décadas.

1.4 MISSÃO INCLUSIVA

Em 26 de junho de 2015, a nova missão da Microsoft foi comunicada primeiramente por meio de um e-mail enviado por Satya a todos os funcionários da

⁹ A primeira missão da Microsoft era “A computer on every desk and in every home” [“um computador sobre cada mesa e em todos os lares” em tradução livre]. Atualmente, o *statement* é “Our mission is to empower every person and organization on the planet to achieve more.” [“Nossa missão é empoderar cada Pessoa e cada Organização no planeta a conquistar mais.” em livre tradução]. <https://www.microsoft.com/en-us/about>

¹⁰ Para conhecer um pouco mais da história do Vale do Silício, você pode ler o Capítulo 2: “O Vale do Silício e as Cinco Gerações” do livro *Espírito de Startup – tudo ao mesmo tempo agora*.

Microsoft. A mensagem dizia de forma clara e direta: *“Our mission is to empower every person and every organisation on the planet to achieve more.”* (Em tradução livre: “Nossa missão é empoderar cada pessoa e cada organização de todo o planeta a conquistar mais”). Essa missão era inclusiva e demonstrava as intenções da nova liderança de englobar todos — pessoas físicas ou jurídicas — e que o sucesso da Microsoft só seria alcançado se seus produtos e soluções gerassem sucesso para pessoas e empresas. Uma missão inclusiva que mudaria os rumos da história e levaria a empresa a ultrapassar a Apple e a Amazon como empresa mais valiosa do mundo.

O propósito vem em primeiro lugar e, como funcionário da Microsoft naquele momento, eu pude acompanhar o quanto todos os cerca de 130 mil funcionários da empresa ao redor do mundo abraçaram a missão e a nova liderança de Satya desde o recebimento daquele e-mail em junho de 2015. Naquele dia, a ação da Microsoft (MSFT¹¹) era cotada no pregão eletrônico da Bolsa Nasdaq ao valor de U\$45,26. Exatamente quatro anos depois, dia 26 de junho de 2019, a cotação das ações da empresa era de U\$136,97 dólares, uma valorização de 202,6%. Tudo isso ocorreu em um momento especial de sua história, porque a Microsoft havia ultrapassado Apple e Amazon em valor de mercado, como também era a única companhia do planeta a romper e se manter acima do valor de um trilhão de dólares. Não foram apenas os funcionários que abraçaram a nova missão da Microsoft sob a liderança de Satya, mas boa parte da comunidade externa também, incluindo clientes, parceiros e até alguns concorrentes do passado que se tornam parceiros da Microsoft. A atitude e visão inclusiva de Satya de tornar concorrentes em parceiros seguiu impactando positivamente as ações da empresa. Em julho de 2020, mesmo após a queda devido aos impactos da pandemia do covid-19, a Microsoft chegou ao topo histórico e atingiu o valor de mercado de U\$214,32. Fazendo com que a valorização das ações da Microsoft na era Satya subisse para 373,5%. Um feito realmente incrível.

1.5 LUTA PELA IGUALDADE

Por outro lado, também podemos observar movimentos intensos e comunidades que se fortaleceram e marcaram a nossa história como a da luta pelos direitos civis e pela igualdade, tal como a história do Quilombo dos Palmares, ocorrido na Serra da Barriga —hoje União dos Palmares— no estado de Alagoas.

11 O código das ações da Microsoft é MSFT: <https://finance.yahoo.com/quote/MSFT/>

QUILOMBO DOS PALMARES – BRASIL, 1695.

O Quilombo dos Palmares tornou-se uma comunidade tão forte que passou a agregar quase todas as demais comunidades quilombolas que havia na região. Estima-se que em seu auge, Palmares chegou a ter mais de vinte mil habitantes. E, como toda comunidade próspera, Palmares teve um grande líder, Zumbi dos Palmares, um jovem negro que havia nascido livre, mas aos sete anos foi capturado e entregue ao padre Antônio Melo. Foi então batizado como “Francisco” e recebeu uma educação que poucos negros obtiveram naquele triste período de nossa história recente onde ainda se convivia com a escravidão. Zumbi antes dos 15 anos já era fluente em Português e Latim, quando resolveu fugir de sua vida “privilegiada” para se juntar aos seus iguais no Quilombo dos Palmares.

Por que Zumbi deixaria uma vida privilegiada em comparação aos demais negros da época para iniciar um período de guerrilhas contra portugueses e bandeirantes? A resposta é simples: Zumbi tinha um propósito e começou a compartilhar com os demais quilombolas.

Mesmo tendo iniciado como apenas mais um integrante da comunidade, sob liderança de outro líder chamado Ganga Zumba, Zumbi não queria acordo com portugueses, bandeirantes ou qualquer outro grupo de homens brancos, ele queria sim uma comunidade livre. Queria a libertação de todos os negros que estavam trabalhando, de forma escrava, em fazendas e vilarejos por toda a parte.

Quando se tem um propósito forte, este não é negociável ou suscetível a ser comprado. Quando Ganga Zumba decidiu fechar um acordo com bandeirantes e portugueses para libertar parte dos negros, especialmente os integrantes das comunidades quilombolas, Zumbi se rebelou contra Zumba e acabou tornando-se o líder do Quilombo dos Palmares. Zumbi não aceitava conquistas parciais ou acordos que favorecessem um pequeno grupo de negros em detrimento da grande população de escravos negros que permanecia presa em senzalas.

Tornou-se assim o maior líder de Palmares e implementou atitudes diferentes e audaciosas que fizeram sua liderança crescer e se expandir. Sua causa foi disseminada entre muitos outros escravos que se uniram a ele e, claro, afugentaram seus inimigos que não cessaram a guerra contra os quilombolas. Até que, em 20 de novembro de 1695, conseguem assassiná-lo graças a uma delação feita por um de seus capitães que havia sido capturado e torturado previamente. Não há dúvidas de que Zumbi foi um grande líder, mesmo tendo vivido apenas quarenta anos. Sua história, ou nossa história, foi marcada por muitas lutas e duras conquistas que até hoje são

respeitadas e celebradas no dia 20 de novembro como feriado pelo Dia da Consciência Negra no Brasil.

Além de Zumbi, Martin Luther King Jr, Steve Jobs, Elon Musk ou Bill Gates, pense em outros exemplos de grandes líderes que você admira e tente perceber o PORQUÊ tudo se iniciou? Qual, de fato, é o propósito por trás dos discursos? Desde que iniciei uma série de atividades profissionais (e até pessoais) começando pelo propósito, eu consegui reunir muito mais pessoas com *growth mindset*¹² ao meu redor.

1.6 OS CINCO PASSOS DO MÉTODO P-L-A-C-E

Vamos agora descrever os cinco passos para iniciar uma ação em comunidade e engajar pessoas. O método é simples e pode ser representado por uma de suas mãos. Cada um dos cinco dedos indica uma etapa a ser executada. Apesar da abordagem aqui estar relacionada a criação de comunidades, o método é perfeitamente aplicável e replicável em contextos de times dentro de empresas, assim como na gerência de projetos.

1.6.1 PROPÓSITO

Vamos começar pelo polegar. O polegar é o dedo do propósito. Se você quer indicar que tudo está bem ou que você está de acordo com algo, você faz o sinal do polegar para cima. Este é o primeiro passo.

O polegar também se relaciona a que tipo de vocação cada pessoa possui, que tipo de atividades ela se sente bem realizando. Trata-se das atividades que são executadas numa trilha do bem. O caminho movido pela paixão, pelo sonho e por um propósito maior. Para reunir e manter pessoas em uma comunidade, é preciso começar pelo propósito e encontrar a melhor maneira delas se conectarem umas às outras. Pessoas se unem a uma comunidade por compartilharem interesses e valores em comum entre si e, permanecem nestas

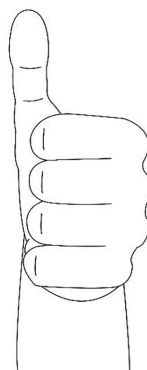


Figura 1.4 –

O primeiro passo.
O dedo da concordância ou do propósito.

¹² Growth Mindset: “In a growth mindset, people believe that their most basic abilities can be developed through dedication and hard work — brains and talent are just the starting point. This view creates a love of learning and a resilience that is essential for great accomplishment.” (Dweck, 2015)

comunidades por se sentirem úteis e valorizadas, realizando algo que se sintam bem fazendo em coletividade. O primeiro passo do método P-L-A-C-E vem com o dedo do propósito.

1.6.2 LIDERANÇA

O segundo passo vem pelo dedo indicador. Quando alguém faz uma pergunta para uma plateia e você quer sinalizar “eu”, qual o dedo você levanta? Sim, seu indicador. Se você quiser mapear as pessoas de uma plateia que são mais extrovertidas, possuem mais atitude ou não se contentam em apenas ouvir passivamente, faça uma pergunta e aquelas que levantarem o dedo indicador são as que você estava procurando.



Figura 1.5 –

O segundo passo.
O dedo dos líderes.

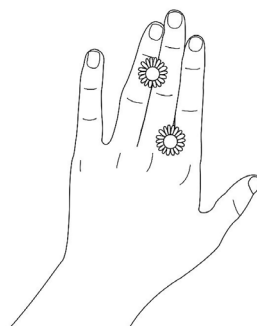
Geralmente, líderes de comunidade levantarão o dedo do “eu”. São estas pessoas que comprarão sua ideia, que entenderão o propósito que você está querendo compartilhar e, em última instância, serão elas que irão evangelizar outras pessoas. Os líderes de comunidade são aqueles que reúnem outros a seu redor. São pessoas automotivadas e com grande sensibilidade emocional e senso de pertencimento. Para executar uma ação em comunidade é preciso liderança. O segundo passo do método P-L-A-C-E chega com o dedo indicador, ou o dedo da liderança. No Capítulo 5 – “Comunidade, Liderança e O bem comum”, analisaremos detalhadamente o aspecto da liderança.

1.6.3 ATITUDE

O terceiro passo é dado pelo dedo médio. O dedo médio, um tanto polêmico, é aquele que representa a indignação. A vontade de mudar o *status quo*. Sem atitude, não se faz nada. Sem desejo de mudança, não adianta ter propósito e liderança. Portanto, o terceiro passo é relativo a vontade de romper com o passado e criar um novo futuro. Lembre-se do DeLorean que temos dentro de nós! Temos a capacidade de criar um futuro alternativo a partir de nossas ações no presente. Para avançar com uma ação em comunidade é preciso de atitude. O terceiro passo do método

Figura 1.6 –

O terceiro passo.
O dedo médio
ou da atitude.



CURIOSIDADES

Você sabia que Martin Luther King Jr. foi o homem mais jovem a ganhar o Prêmio Nobel da Paz? Em 1964, Martin, tinha apenas 35 anos de idade quando ganhou o prêmio. Aliás, após ter recebido o equivalente a 400 mil dólares nos dias hoje, ele doou todo o prêmio para o Movimento dos Direitos Civis. Além de ganhar um Nobel da Paz, Martin Luther King Jr. também ganhou um Grammy mesmo sem ser cantor. Na verdade, um de seus discursos contra a Guerra do Vietnã ganhou o prêmio na categoria Álbum declamado de 1971, três anos após seu assassinato.



Você sabia que uma das maiores inspirações como um empreendedor e alguém com espírito criativo para Bill Gates foi Leonardo Da Vinci? Em 1994, Bill adquiriu o Codex Leicester, que é um compilado de desenhos e manuscritos originais de Da Vinci, pagando por ele cerca de 31 milhões de dólares.



Para o governo português, um quilombo era qualquer agrupamento de mais de seis escravos que haviam fugido de seu senhor e passavam a viver juntos como foras da lei. Os moradores do quilombo eram chamados de quilombolas, que significava “aqueles que costumam fugir”. O Quilombo dos Palmares chegou a ter uma população total de cerca de 20 mil habitantes.

Além dos negros escravos, por lá também viviam alguns índios e até brancos pobres, que se dispunham nas aldeias clandestinas espalhadas por toda a parte, também chamadas de mocambos (ou esconderijos).

P-L-A-C-E vem com o dedo médio, ou o dedo da atitude. No Capítulo 7 – “Atitude para a Transformação Pessoal, Social e Digital” e no Capítulo 10 – “Virando a própria mesa”, serão apresentados mais aspectos sobre a atitude no contexto de relacionamentos interpessoais em comunidades.

1.6.4 COMPROMETIMENTO

O quarto passo vem com o dedo anelar, ou o dedo do compromisso. Os três primeiros passos — da concórdia com o propósito, da liderança e da atitude — são para o estabelecimento da comunidade e organização de seus membros. O quarto passo marca o comprometimento e traz, de fato, o compromisso de que algo será feito. Este passo é o responsável pela execução do plano, por gerar impacto e obter os resultados esperados.



Figura 1.7 –

O quarto passo.
O dedo anelar ou do comprometimento.

É preciso comprometimento de toda a comunidade para mudar a realidade. Com propósito, liderança, atitude e compromisso é possível ter sucesso nas ações em comunidade. Uma comunidade comprometida andar por si só e conquistará os resultados a que se propôs. O quarto passo do método P-L-A-C-E vem com o dedo anelar ou do compromisso. Afinal, não é neste dedo que colocamos a aliança quando nos casamos e nos comprometemos com alguém? No Capítulo 11 – “Comprometimento: Que mundo é esse?”, o quarto passo do método P-L-A-C-E é detalhado e analisado sob diversos prismas.

1.6.5 EMPATIA E ENCADEAMENTO

O quinto e último passo vem com o dedo mínimo, aqui representado como o da empatia ou encadeamento. Para que as ações de uma comunidade possam seguir e persistir, é preciso que haja um encadeamento constante entre seus membros. Para encadear pessoas e torná-las um elo numa grande corrente do bem, é preciso demonstrar e exercitar a empatia. O encadeamento de novas pessoas a uma comunidade é necessário para que exista uma renovação de seus membros. Para que haja uma preparação dos mais novos para assumirem papéis de protagonismo e liderança. Em resumo, para que uma



Figura 1.8 –

O quinto passo.
O dedo mínimo da empatia ou do encadeamento.

comunidade permaneça relevante com o passar do tempo é preciso que se dê a devida importância a seus componentes mais novos a fim de prepará-los para o futuro, ao mesmo tempo em que se aprende com eles.

Uma comunidade que permanece muito tempo com as mesmas ideias desde sua criação está fadada a desaparecer com seus membros quando estes já não apresentarem a mesma energia e comprometimento com a causa inicial. O mundo muda, os propósitos se ajustam, novos líderes surgem, é preciso que o comprometimento permaneça e que sempre haja uma formação de novos atores desta comunidade.

O fechamento com sucesso do ciclo de uma comunidade é, portanto, conquistado pelo encadeamento de pessoas. Essa é a beleza e a magia do *PeopleChain* como definiremos no Capítulo 4 – “Observe o vão entre você e o resto do mundo” e exploraremos durante todo este livro. Uma comunidade com propósito bem definido, com líderes estabelecidos, com atitude e compromisso por parte de seus membros e empatia para encadear e estabelecer novas alianças e lideranças, sem dúvida colherá os frutos esperados.

Os cinco passos do *PeopleChain* vão do propósito à empatia, resumidos a seguir:

1. Propósito
2. Liderança
3. Atitude
4. Compromisso
5. Empatia / Encadeamento

Associando as iniciais acima, chegamos a P-L-A-C-E, eu confesso que não foi pensado para formar nenhuma palavra com significado, simplesmente surgiu enquanto escrevia este livro. Fazendo uma analogia com a palavra *PLACE*, do Inglês com tradução livre para o Português como “LUGAR”, faz total sentido, já que nossa comunidade sempre será “nosso lugar”.

Desde que nascemos, somos inseridos em alguma comunidade, nossa cidade natal, a rua onde moramos, o colégio onde estudamos, nosso local. Portanto, daqui para a frente lembre dos cinco passos, usando os dedos de uma de suas mãos e da palavra *PLACE* quando quiser se lembrar dos pilares para se conquistar o “tamojunto” entre os membros de uma comunidade.

Comece sempre com um propósito! Com uma causa antes das consequências. A capacidade de influenciar e mobilizar pessoas em prol de um objetivo comum é o que caracteriza um grande líder. Por isso, se você deseja obter destaque em um papel de liderança ou se deseja engajar pessoas em suas iniciativas, é preciso trabalhar tal habilidade. Pois, desta maneira, você vai perceber que, sempre haverá

muita gente a seu lado, lutando, de forma fiel e aliada a sua causa, unidas ao redor não apenas de você, mas de seu propósito. Quanto mais as pessoas se apropriam e se comprometem com este propósito, como sendo delas de fato, não apenas seu, mais elas doarão seu tempo e irão atrás de novos aliados para a causa. Vamos explorar mais o conceito de *PeopleChain* no Capítulo 4 – “Observe o vão entre você e o resto do mundo” e de como podemos nos ver como parte de um ecossistema onde cada pessoa complementar e dará autenticidade a causa das outras.

O poder que o *PeopleChain* tem é algo transformador de fato e iremos explorar isso juntos aqui nesta viagem. Conectando o sonho de igualdade e inclusão de Martin Luther King Jr com o sonho de criar comunidades livres de Zumbi. Valeu, Zumbi! Tamojunto, Dr. King!

Vamos seguir nossa viagem, mas antes, façamos uma pausa para conhecer algumas histórias reais, narradas em primeira pessoa, por profissionais mais valiosos, mas, acima de tudo, seres humanos normais como eu e você. A cada capítulo você conhecerá algumas histórias e concluiremos com alguns pontos e reflexões sobre os temas discutidos.

RELATOS REAIS DE PROFISSIONAIS MAIS VALIOSOS

COMMUNITY LIFE BALANCE

Nasci, em 1978, em uma humilde família nordestina na cidade de São Paulo. Tive grandes desafios em minha vida, desde ter nascido cego e feito uma cirurgia aos vinte dias de nascido, ter caído no trilho do metrô dentre outros, que por si só dariam um livro sozinho, mas este não é o foco aqui.

Coincidentemente, em 2008, ano em que uma crise do glaucoma me deixou cego, comecei a me envolver com a comunidade .NET Architects, recém-formada, a convite de um amigo do trabalho. Iniciei pela lista de e-mails, compartilhando um pouco do meu conhecimento com os demais, e aprendendo muito com diversas referências importantes que encontrei no grupo.

Os primeiros encontros presenciais foram acontecendo e era muito interessante isto de me reunir com pessoas curiosas em conhecer mais sobre os mesmos temas, mas mais impressionante ainda era conhecer gente que estava disposta a compartilhar totalmente seu conhecimento, com o único intuito de fortalecer aquele grupo.

No ano seguinte, após mais de seis meses interagindo com a comunidade, conheci um outro profissional cego na empresa onde trabalhava e ele me apresentou ao NVDA (sigla em inglês para NonVisual Desktop Access), um leitor de

telas que aumentou muito a minha produtividade e me fez procurar outros grupos com o mesmo objetivo: ajudar as pessoas cegas a encontrarem ferramentas que tornassem suas vidas melhores.

O mais incrível foi encontrar diversas comunidades, sobre os mais diversos temas, desde vida cotidiana até tecnologia em geral, mas a que mais me chamou a atenção foi a “cegos programadores”. Lá encontrei, na época, cerca de 89 cegos que diariamente trocavam dicas sobre linguagens de programação, editores de texto, falavam sobre atualizações do NVDA, desenvolvimento para outras plataformas, etc. Fiquei tão apaixonado pela lista que passava a participar de todas as discussões, compartilhava minhas experiências, dava dicas, testava o que era sugerido para gente, complementava com material que eu mesmo achava, ou até produzia.

Não demorou muito para que eu recebesse o convite de me tornar moderador do grupo. Convite este que foi aceito prontamente. Hoje, o grupo conta com mais de 300 membros, que crescem todos os anos nos períodos de início de semestres nas universidades, momento onde os alunos cegos, diante de matérias desafiadoras, vêm nos consultar sobre como podem entender UML (sigla em inglês para Unified Modeling Language) ou trabalhar com interfaces gráficas dentre outros assuntos.

Ainda continuava ativo na comunidade .NET Architects, que em 2010 realizou o seu primeiro evento presencial em São Paulo. Apesar de ter participado, em 2004, de um evento promovido por uma editora de tecnologia, participar de um evento feito pela comunidade para a comunidade foi algo incrível. Este feito se repetiu pelos próximos quatro anos, mas no ano de 2013 algo muito diferente aconteceu.

Após a insistência de alguns membros do grupo, decidi submeter uma palestra para a primeira edição que iria acontecer no Rio de Janeiro. O tema foi “Modelo de Desenvolvimentos Acessíveis” onde eu falava um pouco de como algumas práticas das metodologias ágeis tornavam a inclusão de pessoas com deficiência mais fácil nos times. A palestra foi aceita e a repercussão foi muito boa. Tão boa que no mesmo dia fui convidado a repetir esta palestra em um evento em Belo Horizonte, o DevDay, evento este que, sem sombra de dúvidas, merece sua atenção todos os anos. A palestra no DevDay também foi incrível e viajar para outro estado me deu a oportunidade de conhecer muita gente influente em muitas outras comunidades.

O gosto por participar de eventos só cresceu. Frequentava os encontros presenciais do .NET Architects no Rio de Janeiro e comecei a frequentar outros eventos em São Paulo. O mais interessante sobre comunidades é que você começa a ficar entusiasmado e se torna entusiasta. Tanto que em 2014, após estes anos todos participando de comunidades, percebi que, apesar de me sentir incluído em todos eles, sentia falta de outros como eu. Não havia encontrado até então outros participantes com deficiência, seja palestrando, seja assistindo, com os quais eu pudesse trocar experiências.

Neste mesmo ano, fui convidado a palestrar no InteropMix em São Paulo. Como o InteropMix aconteceu em uma faculdade, após o evento, fui guiado até o metrô pelo professor responsável pela parceria da realização. Durante nossa conversa,

abri para ele o quanto gostaria de fazer um evento focado no público de pessoas com deficiência visual, incluí-las no trabalho, colocá-los em contato com empresas, treinar profissionais das áreas de atração das empresas e gestores em como receber estas pessoas em seus times. Foi então que ouvi a frase: "O local para realizar o evento você já tem. Agora qual a sua desculpa?"

Foram dez meses de muito trabalho, mas em agosto de 2015 realizei a primeira edição do que era até então o Encontro Nacional de Profissionais de TI com Deficiência Visual (ENTIDV). O evento foi incrível com palestras de altíssimo nível ministradas por pessoas com deficiência visual. Falamos sobre carreira, educação, oportunidades e, pasmem, visão computacional. O resultado foi tão positivo que no encerramento fui convidado a realizar o mesmo evento no escritório da Google em São Paulo.

Durante a preparação destes eventos, entendi o quanto as relações humanas, e, principalmente, as relações profissionais, são importantes para a execução de projetos. Fazer um evento da comunidade para comunidade envolve horas de conversas com outras pessoas que fazem a mesma coisa, o dobro de horas com pessoas que podem conseguir apoio financeiro e o triplo de horas em divulgação.

Mas se há algo curioso sobre a realização de eventos é que você os finaliza louco para descansar, mas seu primeiro pensamento no dia seguinte é: preciso começar os preparativos para o próximo!

Em 2016, recebi o maior presente que poderia ter recebido da comunidade. No dia primeiro de outubro de 2016, pela manhã, chegou na minha caixa postal um e-mail da Microsoft me informando que eu havia sido reconhecido com o título de Microsoft MVP, na época pela categoria de Visual Studio.

Deixei para citar neste momento, que, em 2008, as pessoas que eu tinha como referência ou já eram ou se tornaram logo depois MVPs, uma comunidade de profissionais que sempre respeitei pelo seu empenho em entregar conteúdo técnico de qualidade às comunidades que lideravam ou apenas participavam.

Quando percebi que eu estava no mesmo nível que eles a ponto de também receber este reconhecimento, me dei conta do quanto minhas contribuições foram importantes e, de quantas outras oportunidades e responsabilidades eu teria daquele momento em diante. Eu havia me dado conta que era um formador de opiniões.

Dentre os maiores benefícios deste título, sem dúvida está a oportunidade de viajar para Seattle e conhecer a sede da Microsoft. Conhecer influenciadores do mundo inteiro que também são MVPs (como eu!), ter acesso as equipes dos produtos que eu trabalhava no meu dia a dia e poder dar-lhes feedbacks sinceros e perceber que eles me escutavam e eu conseguir provocar transformações apenas por estar lá.

Em termos de carreira, ter me tornado influente nas comunidades me abriu a possibilidade de viajar para vários locais do Brasil como realizar uma edição do ENTIDV em Recife e Porto Alegre. Mas não para por aí, em 2019 tive a oportunidade de palestrar em meu primeiro evento internacional o Xamarin Dev Summit e muitos outros estão por vir.

Toda esta visibilidade me apresentou diversas oportunidades de trabalho, dentre elas a minha atual como Xamarin Chapter Lead na ArcTouch, empresa que estou atualmente e onde a minha paixão por desenvolver pessoas na comunidade se tornou minha atribuição principal. Meu primeiro contato com a ArcTouch foi por meio de um evento em Florianópolis, que fui convidado a palestrar.

Mas existem alguns desafios importantes no trabalho com a comunidade. Conseguir conciliar vida pessoal, vida profissional e vida na comunidade não é tarefa fácil. Como não atrasar projetos por estar alguns dias (fora) para participar de eventos? Como não deixar a família de lado nos finais de semana, simplesmente, por ter de se apresentar em algum lugar, ou até mesmo preparar seu material? Acredito que além do *work life balance*, o *community life balance* é algo que tem de ser apresentado aos iniciantes para que eles não cometam os mesmos erros.

Finalizo dizendo que o ato de ser ponte e ligar pessoas a outras pessoas sobre um oceano de conhecimento é uma das coisas mais gratificantes que você pode fazer por si mesmo. Faça o que for, escreva posts em blogs, responda em fóruns, palestre, ou apenas participe fazendo perguntas, mas nunca, em hipótese alguma, guarde o conhecimento apenas para você.

Conhecimento é a única coisa que, quanto mais dividimos, mais ele se multiplica. Te encontro em alguma comunidade por aí!

Alexandre Santos Costa, mais conhecido na comunidade como Magoo, é desenvolvedor com deficiência visual, apaixonado por tecnologia, evangelista da acessibilidade e inclusão e Microsoft MVP em Developer Technologies.

**GIVE FIRST,
GIVE BACK**

As primeiras experiências que temos, em qualquer que seja a área ou momento, sempre trazem ou deixam alguma marca. E isso, vamos concordar, pode mexer com a gente. De fato, aconteceu! Minha primeira experiência com comunidade não começa de uma maneira tão legal, se olharmos com os olhos da nossa cultura que não tolera o erro.

Para você entender, voltarei alguns anos. Nasci em Barra Mansa e fui criado em Volta Redonda, interior do Rio de Janeiro. Na escola, nunca fui um aluno exemplar e me lembro que, quando criança, sonhava em ser caminhoneiro para viver pelo país, mal sabia que levaria no “carreto da vida” o conhecimento. Hoje, não sou caminhoneiro, mas já tive a oportunidade de levar muitas mensagens provocativas para uma nova era de oportunidades.

Desde criança, eu tentava empreender e já errei diversas vezes. Fiz carreira no mercado corporativo e, inclusive, resolvi saltar sem paraquedas para empreender. É claro que não poderia acabar bem. Em 7 meses de negócios, eu e meus sócios

queimamos muito recurso financeiro e, principalmente, emocional, justamente por permitir que o ego do empreendedorismo nos tomasse e nos deixasse confiantes demais para não nos preocuparmos com os riscos intrínsecos do negócio.

Quando resolvi fechar a empresa — se você já falhou deve saber do que eu estou falando, eu simplesmente resolvi me esconder de tudo e de todos pensando que todo mundo me olharia como fracassado, por não ter feito dar certo. Para agravar a situação, em 2015, o país estava em uma crise financeira e no ápice dos movimentos para o impeachment do presidente, ou seja, os investidores retraídos, desemprego em alta e eu só me questionava por que eu tinha aberto um negócio, largado um cargo de executivo e um salário que demorei anos para conquistar e agora, sem dinheiro e em uma nova cidade (Belo Horizonte) em que eu não conhecia quase ninguém. O mais marcante e, emocionalmente difícil, foi escutar do meu pai de forma protetiva, como todo pai que quer o melhor para seu filho: “Se você tivesse estudado para concurso você hoje não seria bombardeado pela instabilidade”.

Juro que realmente pensei que empreender não era para mim, que, de fato, eu deveria estudar para concurso, tentar uma bolsa para mestrado, sei lá, qualquer coisa que uma “pessoa normal faria”. Como eu não sou normal, depois de alguns bons dias curtindo meu luto de empresário quebrado, eu me convenci que eu não queria uma vida parada e sem emoções e que, principalmente, jamais permitiria que o mercado definisse meu preço sobre meu valor e que jamais teria um chefe novamente, a não ser meu propósito e meus clientes.

Levantei a poeira e fui para a rua. Fiz cursinhos do Sebrae, vi gente, conversei, falei do meu erro e, principalmente, me permiti sonhar novamente e defini que enquanto não me levantasse eu não sairia da capital mineira.

Na missão de me conectar, passei por uma formação de coach, Empretec e entrei em uma imersão de métodos ágeis. Descobri o Startup Weekend que, de fato, me mostrou uma outra atmosfera, o real sentido do ecossistema. Conheci uma galera focada em gerar valor, que tinha brilho nos olhos e que não queria passar despercebida nesse mundo. Nessa empreitada fui picado pelo bicho do empreendedorismo de vez e aí resolvi vestir a camisa e absorver tudo o que era possível de conhecimento para recomeçar, agora mais maduro. Após algumas tentativas frustradas de vender projetos de consultoria e treinamento para grandes empresas e só levar “não”, eu entendi que eu estava fazendo errado.

O ecossistema, em pouco tempo, me mostrou o poder da exponencialidade do conhecimento e como ele pode te ajudar se você não guardar o que aprende apenas consigo mesmo. Você cresce e eleva o patamar da sociedade quando divide seu conhecimento. Nesse momento, eu entendi que eu precisava dar mais de mim, dividir, ainda que pouco, tudo o que eu tinha aprendido, para depois o círculo virtuoso do ecossistema girar a meu favor. Aprendi sobre Give First, organizei Startup Weekends, frequentei diversos eventos e me conectei com mais gente do que eu havia conectado em toda minha vida. Mas isso não bastava, eu precisava

gerar um legado, escutar das pessoas que em algum movimento que eu tivesse colaborado, tivesse impactado positivamente a vida delas. Gostaria um dia criar um evento para tentar falar para a galera da região onde eu nasci e fui criado que estamos em uma nova época e que era preciso se adaptar às mudanças.

Ao me conectar de fato vi que eu queria provocar mudanças nas pessoas e que não seria fácil. Mas eu precisava me lançar em um desafio maior, aí nasceu o Startup Now. Assim como todo empreendedor que não tem recursos financeiros mas tem sangue nos olhos, convidei uma amiga para uma mesa de bar, fiz meu pitch para ela e ela, de cara, topou o desafio. Mas como fazer um evento de startups onde ninguém falava sobre o assunto? Naquele momento, as universidades ainda estavam Tateando o que estava por vir e a cultura regional era totalmente focada para trabalhar e fazer uma carreira na indústria. Porém, novamente pude ver a força do ecossistema, quando precisei me conectar com mentores, parceiros e pessoas dispostas a fazer algo para mudar a realidade do nosso país e não ficar de braços cruzados. Com muito custo, o Now nasceu e, na mesma época, com alguns mentores resolvemos criar uma comunidade, a Rio Sul Valley, para fomentar o empreendedorismo e inovação na Região Sul Fluminense com o mesmo propósito, de impactar vida das pessoas por meio do conhecimento. Confesso que, por mais que eu acreditasse no círculo virtuoso, eu não imaginava ver o movimento crescer tão organicamente como aconteceu e está hoje, ganhando visibilidade, diversos eventos e conexões acontecendo com o envolvimento do setor público, instituições acadêmicas e empreendedores apaixonados pelo propósito.

Agora, três anos depois, a comunidade de forma orgânica já está na terceira geração de líderes, que assim como eu entendem o poder de praticar o Give First. Hoje, minha contribuição é promover o Give Back, onde eu posso retribuir o que a comunidade me permitiu evoluir nos últimos anos. A comunidade me deu visibilidade. Depois de centenas de materiais, centenas de startups aceleradas, mais de 20 mil pessoas impactadas em treinamentos e, principalmente, conseguir trabalhar e ser remunerado para fazer o que eu amo, afirmo que meu grande orgulho é saber que, de alguma forma, por mais que simples que seja, eu fiz e continuo fazendo parte da mudança para viver em um país mais próspero.

Carnelutti Spinelli é um dos fundadores da comunidade Rio Sul Valley, criador do Startup Now, foi coordenador do programa de aceleração de startups Lemonade e, atualmente, é desenvolvedor de novos negócios, com treinamentos em métodos ágeis para empresas.

No próximo capítulo, vamos explorar como o tempo pode ser exponencializado, quando temos várias pessoas mobilizadas em prol de um propósito. Como, de fato, você pode investir bem seu tempo e obter retornos inimagináveis. Até porque, este é o seu recurso mais valioso!

TRÊS PONTOS PARA NÃO ESQUECER

- Seu PRESENTE é o PASSADO do seu FUTURO.
- Comece sempre com o PORQUÊ, depois siga pelo COMO e então com O QUE. O porquê representa o propósito, que deve ser o primeiro passo para a criação de uma comunidade de sucesso.
- PESSOAS seguem ou se unem a causas que elas acreditam. Mais pelo senso de propósito do que pelo próprio líder em si. Os verdadeiros líderes conseguem perceber isso.

TRÊS PONTOS PARA REFLETIR

- Você consegue fazer o exercício de considerar o PRESENTE como sendo o PASSADO do seu FUTURO?
- Você já se sentiu como Zumbi dos Palmares, imaginando que, apesar de atualmente talvez estar numa situação melhor que muita gente, sentir que há uma vocação diferente dentro de você? Além disso, se você está trabalhando para outros, às vezes se sente tolhido de ideias e do seu verdadeiro potencial, que só poderia ser atingido numa comunidade livre?
- O que o impede de atuar como um líder de uma comunidade livre? Você já pensou em organizar um movimento para melhorar algo em sua rua, seu bairro ou na sua escola, em seu trabalho, em seu negócio? Já conversou com alguém sobre isso? Lembre-se dos cinco passos resumidos como P-L-A-C-E. Vá do propósito ao tamojunto!