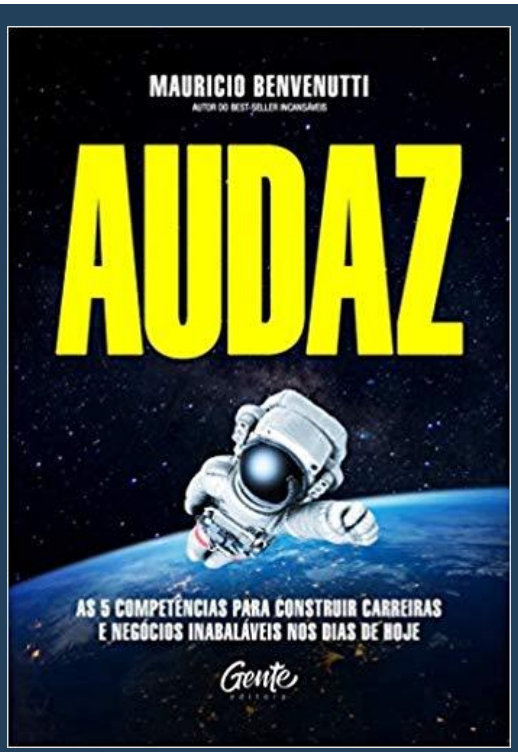

Audaz

Ano de publicação: 2018
Autor: Maurício Benvenutti
224 páginas
Link para compra: https://amzn.to/2mfVfak

"Audaz" (2018), escrito por Maurício Benvenutti, mostra "as cinco competências para construir carreiras e negócios inabaláveis nos dias de hoje".
O livro possui 224 páginas e 10 capítulos que, além de apresentar uma visão franca e objetiva sobre o caminho que os empregos, profissões e empresas irão seguir, é um guia prático que fará você se diferenciar nesse meio tão competitivo.

Avaliação geral

9

9 Aplicabilidade
10 Inspiração
10 Inovação
9 Impacto no resultado
9 Estrutura

Principais ideias do livro

- "Causar impacto";
- "Olhar a próxima curva";
- "Questionar em vez de ter a resposta pronta";
- "Fazer com as pessoas em vez de para elas";
- "Ser diverso".

Esse livro é indicado para quem?

Para todos que desejam ser competitivos no mundo de hoje, um mundo de rápidas mudanças, essa leitura pode servir como um verdadeiro diferencial.
Maurício Benvenutti confronta o que universidades e MBAs nos ensinaram. Prepare-se para tomar um choque de realidade e descobrir por que o hábito de aprender, desaprender e reaprender nunca foi tão importante.

Visão geral do livro

Se você quer construir algo neste mundo, cause impacto

Começar uma empresa e falir não é difícil, principalmente diante da economia atual. E, claro, aquelas que conseguem, não o fazem por acaso. Elas têm algo em comum: não visam exclusivamente o lucro. Elas querem inspirar, encantar e transformar vidas.
Em outras palavras, essas empresas têm um propósito. E propósito significa compartilhar valores.
Para Maurício, "Uma organização sem propósito gerencia pessoas. Uma empresa com propósito as mobiliza. Esse é o ingrediente-chave de uma cultura organizacional forte, sustentável e duradoura".
E aqui temos a primeira competência listada pelo autor, causar impacto. Para causar impacto é necessário viver o seu propósito. Não basta escrever uma frase formidável, pois as ações são muito mais importantes do que palavras.
Então, para causar impacto, incorpore seu propósito em suas ações, associe-o a todas as suas atitudes. Há três formas de fazer isso:

> *Uma organização sem propósito gerencia pessoas. Uma empresa com propósito as mobiliza. Esse é o ingrediente-chave de uma cultura organizacional forte, sustentável e duradoura*

- "Melhorar a qualidade de vida": transforme o mundo em um lugar melhor, mude positivamente a vida de alguém com seu produto ou serviço. Lembre-se que o seu mundo pode ser uma casa, um bairro, uma cidade ou o país onde mora;
- "Corrigir o errado": para causar impacto é indispensável eliminar os erros no momento em que eles aparecem. Não deixe para resolver amanhã ou depois. Solucione o problema exatamente no momento que ele surgir;
- "Prolongar o certo": mantenha o que dá certo. Gaste sua energia e foco para melhorar ainda mais as experiências boas. Explore novos mercados e pessoas. Crie variações e faça com que os feedbacks tenham longevidade.

"Não se apaixone pelo que você faz, mas..."

Por volta de 1850, nos Estados Unidos, existiam os denominados "colhedores de gelo". No inverno, esses trabalhadores andavam sobre lagos congelados e utilizavam lâminas para cortar o gelo. Os blocos de gelo eram então armazenados e transportados.
A ampla comercialização do gelo revolucionou o mercado de alimentos, pois permitiu que ele fosse transportado por longas distâncias e fosse armazenamento por um período maior de tempo.
O negócio cresceu tanto que foi criada uma rede nacional de distribuição de gelo, assim como sua exportação para o resto do mundo.
Porém, em 1900, algumas décadas depois, essa forma de negócio foi transformada. Engenheiros criaram um método de congelar artificialmente a água e através desse método vieram as fábricas de gelo. Ou seja, o inverno não era mais necessário.
."

Agora, o gelo era produzido todos os dias, 365 dias por ano. E mais, passou a ser produzido perto dos consumidores, fazendo com que “os colhedores de gelo” entrassem em decadência.

Mas, a partir de 1930, aconteceu outra evolução na indústria do gelo. A mudança teve como base a redução do preço dos motores elétricos. E assim surgiram os refrigeradores domésticos.

Assim como as pessoas não precisavam dos “colhedores”, não precisavam também das fábricas. Pois o gelo passou a ser produzido dentro das próprias casas dos consumidores.

Bem, aqui está o fato mais importante dessa história: a ligação com a próxima competência.

Segundo Mauricio, “Nenhum colhedor de gelo se transformou em uma fábrica de gelo. E nenhuma fábrica de gelo se transformou em uma fábrica de refrigeradores. Isso ocorreu porque, até hoje, a maioria das empresas define-se com base naquilo que fazem e não no benefício que entregam”.

A importância está na vantagem que você oferece e não naquilo que você faz. Em outras palavras, foque nos benefícios que você gera e não nos processos que o seu negócio produz.

Dessa forma, você será capaz de avistar a próxima curva da sua indústria. Enxergará o ponto subsequente do seu mercado. E terá a capacidade de executar as mudanças fundamentais para permanecer contribuindo na vida das pessoas.

“Interrogar o que nos cerca nunca foi tão importante”

Alvin Toffler fez uma das citações que descreve muito bem o atual cenário mundial. “Os analfabetos deste século não são aqueles que não sabem ler ou escrever. Mas os incapazes de aprender, desaprender e aprender de novo”.

Esteja preparado para se transformar várias vezes na vida. Apenas concordar, sem questionar, lhe tornará cada vez mais obsoleto. Se você permanecer encaixado às regras e aos padrões, nunca saberá o quão extraordinário é.

O hábito de questionar muda nossa maneira de ver o mundo. Desmancha verdades e mitos. Desafia o senso comum. Vai de encontro a comportamentos, normas e convenções.

Assim, questionar a rotina em vez de tentar mantê-la é uma prática imprescindível nas profissões e empresas de hoje. No lugar de uma resposta pronta, questione.

Certo, mas como eu posso aplicar isso na minha vida?

Na obra de Flávio Augusto, “Ponto de Inflexão”, ele diz que muitas pessoas não percebem quando estão diante de um momento que mudará sua vida e acabam escolhendo por comodidade, não por consciência, ou seja, apenas seguem o fluxo.
É importante destacar que não seguir o que a maioria faz não quer dizer que ficamos para trás. Pode significar que o outro caminho nos levaria onde o caminho convencional não pode nos levar, ao caminho do sucesso.
Temos também “Empreendedorismo Inovador”, onde Nei Grando revela que há muitas formas de empreender. A internet, os smartphones e o desenvolvimento do poder da computação têm concretizado muitas ideias antes inviáveis. No centro dessa evolução estão as startups de tecnologia.
Empreendedores aprendem ainda mais ao vivenciar e testar as possibilidades de suas ideias. Sobre o que precisa mudar e o que funciona. Entretanto, existem princípios que podem alavancar as chances de um empreendedor alcançar o sucesso.
Outra obra que aborda o assunto é “Empreendedorismo”, onde José Dornelas diz que é inerente aos empreendedores sonhar grande e vislumbrar um futuro deslumbrante para a empresa com realizações e muito sucesso.
Entretanto, sonhar grande não é suficiente para alavancar o negócio. O empreendedor precisa transformá-lo em atitudes concretas que ajudarão a colocar em prática suas ideias.

O que outros autores dizem a respeito?

Se você pensa que seu negócio é só uma empresa ou que seu trabalho é só um emprego, tente remover a palavra só do contexto. Isso transforma tudo. Várias pessoas estão fazendo de seus negócios e trabalhos o projeto de suas vidas, enquanto outras só fazem algo.
A falta de desejo gera apatia, comodismo e desdém. A dica de Maurício é “repense o seu presente e seu futuro caso esteja nessa situação. Com o mundo veloz como está, hábitos cômodos e falta de brio acelerarão os apertos e as dificuldades que vai enfrentar pela frente”.
A ciência mais notável não ocorre quando o ambiente é favorável. Mas quando a mente é favorável.

Se você gostou desse livro, aproveite para conhecer nosso acervo completo com centenas de Pocketbooks dos maiores sucessos nas áreas de gestão, marketing e vendas, liderança, estratégia, desenvolvimento pessoal e empreendedorismo!

Clique e acesse agora:
www.pocketbook4you.com

O conteúdo apresentado acima traduz a visão e análise crítica da nossa equipe de redatores, respeitando os fundamentos de propriedade intelectual no Brasil (artigo 8, inciso I). Nenhuma parte do livro está sendo copiada. São conteúdos únicos e exclusivos, sempre dando créditos aos autores e indicando o link para aquisição da obra completa. A PocketBook4You respeita o código de direitos autorais de acordo com o estabelecido na legislação brasileira, Lei 9.610/98. Este conteúdo é de propriedade exclusiva da PocketBook4You e está protegido pela Lei de Direitos Autorais em seus artigos 46, I, (a) e em seu artigo 47, isso porque não se trata de reprodução e também não lhe implicam qualquer descrédito, pelo contrário, o direito moral é protegido e, como ressaltado anteriormente, o leitor recebe um link para adquirir a obra. É proibida a reprodução deste material sem a autorização da empresa.