

TUDO AQUI NO **RESUMÃO**

Referência no mundo corporativo, palestrante renomado de empreendedorismo e liderança, o criador do modelo do Círculo Dourado, Simon Oliver Sinek trouxe com este livro uma forma simples e didática de demonstrar que é possível reconfigurar a perspectiva de sucesso de um projeto ou negócio a partir do porquê. Ruindo com as estruturas de paradigmas por muito tempo não só aceitos, como bastante aclamados, o autor demonstra que, mesmo tendo respostas certas, podemos ir para a direção e caminho errados se partirmos das perguntas erradas.

Histórias como a dos irmãos Wright, Martin Luther King Jr, Apple, Harley-Davidson, Southwest Airlines têm em comum o fato de terem no porquê a essência, a própria razão do seu negócio. Veja: não estamos a falar de um produto ou serviço, e sim uma causa, uma razão de ser, que dela pode ou não derivar o lucro como consequência.

O lançamento da primeira edição (em inglês) de Start with Why em 2009, ano em que Simon tornou-se mundialmente conhecido por seu TED Talk de mesmo título, foi um marco sobretudo para a área de empreendedorismo e liderança com o estabelecimento do conceito do Golden Circle - Círculo Dourado e como aplicá-lo. O modelo possui três círculos concêntricos, onde o mais central é o “Porquê”, o intermediário o “Como” e o mais exterior o “O quê”. Nele, o autor defende que a trajetória para o sucesso deve ser pautada de dentro para fora, nessa ordem. A razão está no fato de que as pessoas se fidelizam a partir da inspiração, garantindo uma relação sólida e longa, sustentada em pilares de valores afins, que vão basilar seus projetos, suas estratégias, sua atuação e até a organização, como um todo.

Por outro lado, a maioria das pessoas, instituições, empresas, transitam pelos dois círculos mais externos, sendo obrigadas no médio, e até mesmo no curto prazo, valer-se de artifícios, atrativos extras, ou simplesmente ferramentas como a manipulação. E funciona; com vida útil limitada, mas funciona.

Quantas vezes você já se viu “convencido” a embarcar em um projeto, mas logo, logo, não estava mais engajado e em pouco tempo, o próprio projeto fracassou? A resposta para o não-engajamento e o fracasso podem estar na não definição clara do porquê. Você nunca acreditou naquele projeto; e ele nunca fez muito sentido, mesmo; nunca teve um porquê forte, convincente, de verdade!

Não raro nos deparamos com estratégias das mais diversas que procuram moldar o comportamento em prol do objetivo que se procura alcançar. Sem adentrar outros fatores ou características individuais, há que se dizer que, quer seja nas ações movidas por inspirações ou manipulações, um resultado é esperado e isso reflete, portanto, o ponto de partida ou pelo menos em qual camada do círculo o indivíduo ou a organização está focando (focado) no momento.

**Inspire pessoas
a fazer o que as
inspiram.
Se você seguir o
seu porquê, os
outros seguirão
você.**

Quando pessoas viram coisas, cabeças viram degraus.

Emicida,
Passarinhos

Temos que parar de nos desenvolver e começar a nos envolver.

Ailton Krenak,
A vida não é útil

Definir o Que fazer antes do Porquê fazer, tende a indicar mais manipulação do que inspiração, mais direcionamento que engajamento. Tente refletir sobre

isso nos projetos em que você faz parte:

quais deles têm um porquê bem definido, com o qual você concorda e que é forte o suficiente para te fazer querer entregar, construir o que se espera ao fim do projeto? Em quais deles você se sente realmente engajado e não só direcionado como um recurso? Quais projetos têm um porquê que te inspira e não só uma justificativa usada para te convencer, te ordenar, te manipular?

Traçando uma correlação direta da

estrutura do Círculo Dourado com a da proporção áurea - relação matemática cuja fórmula produz resultados previsíveis e repetitivos, sugerindo ordem mesmo onde aparentemente a

aleatoriedade se faz predominante, como na natureza - Sineck avança para a abordagem do ponto de vista da biologia do ser humano. Em sua explicação, as áreas do cérebro que correspondem às camadas do

Círculo Dourado respondem de maneira específica quando trabalhamos ou não com o Porquê. Na representação, o Porquê está ligado ao sistema límbico e é por isso que, uma vez estabelecido, os próximos passos, se aplicados corretamente, tenderão a fazer com que o círculo funcione e o sucesso seja atingido.

É a partir do Porquê que o resto flui. No entanto, não apenas sua essência, mas a clareza dela, isto é, aquilo que te possibilita alinhar o seu propósito com o que você efetivamente está a fazer - o O QUÊ. Nesse nível, a autenticidade terá um grande peso; o seu Círculo Dourado não entrará em equilíbrio se você não imprimir verdade no que faz.

A confiança trará a fidelidade e ambas estarão em risco se a autenticidade não prevalecer, uma vez que no longo prazo, provavelmente a ausência dela se tornará insustentável. E então junte-se ao combo os COMOs, que nada mais são que as formas, processos, ferramentas que serão utilizadas para sustentar a eficácia e equilíbrio do círculo. Mas atenção aqui: os COMOs são norteadores, e por isso nascem dos valores e/ou princípios da causa.

Do contrário, serão reduzidos a ações avulsas. Por isso, é fundamental que todos os envolvidos estejam cientes e mantenham disciplina quanto à sua coerência.

Atualmente, a tua mente atua ou mente?

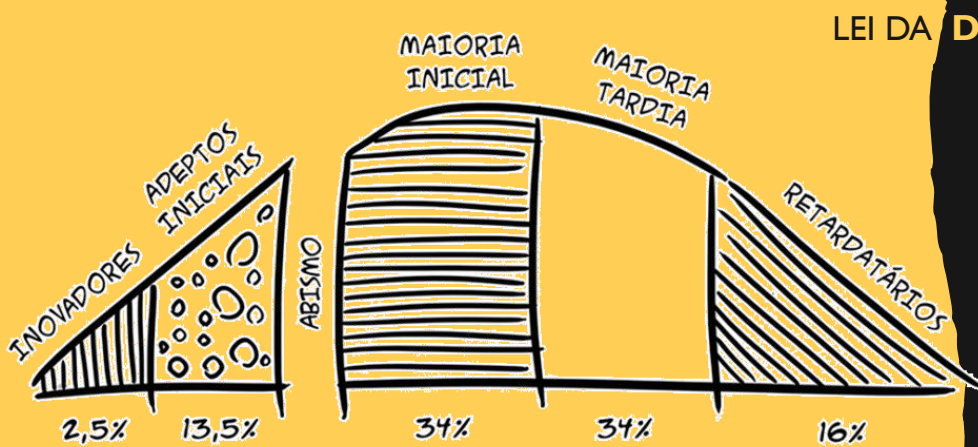
Autor desconhecido



A obra passa a demonstrar como se dá a difusão dos princípios até então abordados. Além de tratar das questões de liderança e envolvimento das pessoas, é dada ênfase na confiança e poder de mobilização a partir da inspiração. O ponto alto dessa passagem é sobre a Lei da Difusão da Inovação, que derivou de um processo descrito por Everett M. Rogers em 1962 no seu livro *Diffusion of Innovations* (Difusão das Inovações). Mais que inovações, o arcabouço conceitual traz a explicação para a difusão de ideias.

Resumidamente, Geoffrey Moore, a partir da expansão das ideias de Rogers, trinta anos depois, concluiu que, numa curva normal de distribuição de população (segundo da esquerda para a direita):

- Os 2,5% mais à esquerda são os inovadores, aqueles cuja visão de mundo e modo de pensar extrapolam o senso comum e estão dispostos a fazer diferente;
- Os próximos 13,5% são os adotantes iniciais, os quais se assemelham muito aos inovadores e estão dispostos a alavancar as ideias propostas, seus riscos e inconvenientes, mesmo não as tendo criado;
- Os 34% seguintes constituem a maioria inicial, parcela mais receptiva, mas após estabelecida a ideia;
- Os outros 34% a maioria tardia que, junto com a parcela anterior, forma o grande espectro da curva, mas diferenciam-se por serem mais resistentes à inovação e
- Por fim, os 16% mais à direita são os retardatários, aqueles que mudam de opção quando a vigente sai de circulação; ou não aderem por resistência ou simplesmente por não identificarem sentido.



LEI DA DIFUSÃO DA INOVAÇÃO

procura explicar COMO e PORQUE novas ideias e práticas são adotadas, com prazos potencialmente espalhados por longos períodos. O modo como as inovações são comunicadas a diferentes públicos ou envolvidos e as opiniões subjetivas associadas às inovações são fatores importantes na rapidez com que a difusão – ou a disseminação – ocorre.

A parte final do livro, embora mais focada no público empresarial e de perfil empreendedor, traz histórias do mundo corporativo, com muitos exemplos contextualizados de onde é possível não apenas extrair diversas reflexões como também avaliar, em uma camada mais profunda de observação, as mudanças pelas quais passam o mercado, a sociedade, os comportamentos e nós mesmos, em nossas relações de trabalho. O famoso

case de sucesso da Apple, tão largamente estudado, é fortemente explorado na obra como forma de demonstrar que, mesmo após a morte de seu gênio fundador, Steve Jobs, a companhia consegue seguir inovando e inspirando a partir do legado e do espírito de Jobs, que será sempre a base da Apple, aquilo que define o seu Porquê.

“Eu falharia miseravelmente se assim o fizesse [sobre tentar imitar Jobs] e acho que é o que acontece com muita gente que tem que dar continuidade ao legado de uma pessoa que é um ícone.

○ importante é traçar o próprio caminho e ser a melhor versão de si.

Tim Cook, discurso em 2017.

Ainda que a Apple seja um modelo ou uma referência muito distante, o exemplo é forte e claro o suficiente para demonstrar na prática a tese defendida pelo autor. Nenhuma organização ou unidade deve objetivar ser uma nova Apple ou tentar replicar seu modelo de negócio, mas deve aprender a definir claramente seus PORQUÊ, e a partir deles, definir seus O QUE e seus COMO. Isso ainda é contraintuitivo para a maioria das pessoas e organizações. Via de regra, se parte logo dos O que – acha que já se sabe o que tem de fazer, já definiu a solução a ser implementada – sem muita reflexão ou análise. Consequentemente, sem razão de ser, sem inspiração, sem engajamento. Não à toa, muitos projetos naufragam, porque é impossível ir ao longe sem se saber porquê se vai.

Por fim, vale ressaltar que a lógica do círculo dourado se aplica não apenas ao mundo corporativo, vale também para aspectos pessoais da vida: por que você faz o que faz? Por que se dedica a algumas atividades com tanto afincamento ou prazer? As respostas, seus porquês, são seu propósito, por isso te movem, te inspiram e engajam para tais atividades.

Por outro lado: por que não consegue fazer algo que gostaria, mudar alguma coisa, abandonar ou adquirir um novo hábito? Talvez lhe falte um porquê!

Não é apenas sobre metas, grandes números, lucros; é sobre um porquê, uma causa, um propósito, uma razão de ser. É sobre fazer sentido.

Um PORQUÊ sem O QUÊ não vale de nada.

O quanto você manipula seus comportamentos e atitudes para influenciar pessoas? Você inspira ou manipula?

PRA GRAVAR NA
CAIXOLA

Se você não se sente apto a liderar em determinada área ou situação, não significa que há algo de errado.

Observe quem você costuma ou costumava enxergar como líder: você se identifica com o(s) PORQUÊ(s) dessa(s) pessoa(s)?

Simon Sinek: Como grandes líderes inspiram ação

O famoso TED Talk do autor do livro, um dos mais assistidos de todos os tempos.

LINKS:
ASSISTIR,
LER E
OUVIR

Tim Cook, da Apple: o homem de US\$ 2 trilhões

Muitos acreditavam que ele era o homem errado para suceder a Steve Jobs na Apple. Mas sob seu comando desde 2011, a companhia passou de um valor de mercado de US\$ 348 bilhões para US\$ 2 trilhões. Como Tim Cook conseguiu essa “mágica”?

Apple's C.E.O. Is Making Very Different Choices From Mark

Zuckerberg | Áudio em inglês, mas tem transcrição em texto que pode ser traduzida “Mais dez anos? Provavelmente não. Mas posso te dizer que me sinto ótimo agora e a data não está à vista. Mas mais dez anos é muito tempo – então provavelmente não mais dez anos”, Tim Cook. Entrevista do C.E.O. da Apple à Sara Swisher, do Podcast Sway, do New York Times

PARA SABER+

Outras
abordagens
e referências



À Espera de um milagre - Apesar de ter porte para matar brutalmente com facilidade, John Coffey é um gigante calmo e gentil que tem medo do escuro, condenado à pena de morte por electrocussão sob acusação de ter assassinado cruelmente duas gêmeas de nove anos de idade. O carcereiro protagonista vivido por Tom Hanks, assim como os demais, e também detentos da unidade, percebem que Coffey tem dons especiais. Todas as normas e decisões são cumpridas em conformidade com o estabelecido. No entanto, por vezes, estamos em lugares que simplesmente não nos cabem mais.

Chernobyl - “Qual é o preço das mentiras? Não é o caso de confundi-las com a verdade. O perigo real é que, se ouvirmos mentiras suficientes, não mais reconheceremos a verdade. Então, o que podemos fazer?”.

É com este pontapé que a série retrata um dos maiores acidentes nucleares já ocorridos na história da humanidade.

FILMES E
SÉRIES PARA
INSPIRAR E
REFLETIR

O discurso do Rei - O filme conta a história do Rei George VI, herdeiro que assumiu o trono britânico no início da Segunda Guerra Mundial. Além da extrema timidez e fobia social, o líder era portador de gagueira severa, colocando-o diante de um enorme desafio à frente da condução de sua nação. Sua esposa contrata um fonoaudiólogo que, utilizando métodos não convencionais, ajuda o monarca não apenas a superar suas limitações, como também a entender a importância da utilização dos métodos e recursos que o cercam. Nasce uma amizade que deixa uma história de um legado representativo de como trabalhar em prol de um propósito.

Olhos que Condenam - Série baseada em fatos reais do famoso caso dos Cinco do Central Park, quando cinco jovens afrodescendentes do Harlem, em Manhattan - Nova Iorque, foram condenados por um estupro ocorrido no Central Park, que não cometeram. Os episódios contemplam desde o ocorrido em 1989 a 2002, quando o caso chegou ao fim com a absolvição de todos. Considerado um dos maiores erros do sistema judiciário dos Estados Unidos, o caso inicia-se com a convicção da promotora à época Linda Fairstein, mesmo sem provas. Segue-se uma teia de mobilização das estruturas e meios institucionais para a condenação dos adolescentes. Com intensa cobertura da mídia e muita polêmica, é lembrada a participação de Donald Trump no ocorrido, tendo pago aos maiores veículos de mídia impressa as primeiras páginas pela iniciativa em favor da pena de morte. O alinhamento dos agentes públicos com os propósitos de suas instituições, ou o uso delas para o alcance dos seus propósitos pessoais, deveria ser objeto de reflexões mais profundas.

pequiRESENHA é uma iniciativa de microlearning do PequiLab voltada para a disseminação de conteúdos relacionados à inovação em governo, para fomentar uma nova forma de pensar e agir nos servidores públicos.

Edição #2 . Abril 2021

ENTRE EM
contato

pequi.lab@goias.gov.br

PEQUI

ESCOLA DE
GOVERNO

SEAD
Secretaria de
Estado da
Administração

GOIAS
E POR
VOCE
QUE A
GENTE
FAZ