

COLEÇÃO EMPREENDER COM PROPÓSITO

EVERTON LOPES

SUA VISÃO NÃO VAI
SAIR DO PAPEL SOZINHA

COLEÇÃO EMPREENDER COM PROPÓSITO

A VISÃO NÃO VAI SAIR DO PAPEL SOZINHA

*Fé, coragem e disciplina para começar com aquilo que Deus colocou em suas
mãos*

Edição editorial para audiobook | Agosto de 2026

NOTA EDITORIAL

Obra original desenvolvida para a Coleção Empreender com Propósito. Todos os direitos reservados.

As referências bíblicas aparecem em paráfrase ou comentário contextual. Este conteúdo apresenta princípios gerais e não substitui aconselhamento jurídico, contábil, financeiro, médico, psicológico ou pastoral individualizado.

A fotografia e o nome civil do autor serão incorporados à capa de publicação após o fornecimento e a confirmação desses elementos.

Sinopse

Algumas ideias passam. Outras permanecem, incomodam e pedem uma resposta. Este livro foi escrito para quem carrega uma visão, mas ainda vive preso entre a vontade de começar e o medo de fracassar.

Com princípios bíblicos, experiências reais de liderança e aplicações práticas ao empreendedorismo, **A Visão Não Vai Sair do Papel Sozinha** conduz o ouvinte por uma jornada de discernimento, planejamento, serviço e execução. Não há promessa de riqueza rápida nem fórmula para obrigar Deus a abençoar projetos pessoais. Há um chamado para submeter os planos a Cristo, começar com responsabilidade e transformar fé em movimento.

Você não precisa possuir tudo para dar o primeiro passo. Precisa reconhecer o que já está em suas mãos, compreender quem será servido por sua visão e assumir a responsabilidade de construir com verdade, excelência e perseverança.

Sumário

Apresentação — Das cadeiras descartadas a uma missão

1. A visão que não deixa você em paz
2. É propósito ou apenas empolgação?
3. O medo disfarçado de prudência
4. Comece com o que está em suas mãos
5. A fé também calcula o custo
6. Sirva antes de querer crescer
7. A disciplina sustenta o que a empolgação começa
8. Quando os resultados demoram
9. Uma visão maior do que você
10. Os próximos trinta dias

Conclusão — Levante-se e construa

Referências bíblicas

Apresentação

Das cadeiras descartadas a uma missão

Eu fui soldado três vezes.

Fui soldado do Exército, soldado fuzileiro naval e soldado do Corpo de Bombeiros, instituição na qual me tornei sargento. Antes de liderar empresas, dirigir uma escola ou tomar decisões que alcançariam milhares de pessoas, aprendi a obedecer, servir, suportar pressão e continuar avançando quando a mente dizia que seria mais fácil parar.

Também me formei em Matemática e Direito. Tornei-me especialista em Carreiras, Liderança e Coaching pela PUCRS, aprofundi meus estudos em Gestão Escolar e cheguei à fase de defesa do mestrado em Direito. Hoje lidero a Fronte Concursos e Projetos, que atua com concursos públicos, processos seletivos e estágios em diferentes regiões do Brasil. Também lidero o Colégio e Curso Evolução, um complexo educacional que atende mais de mil alunos.

Mas os títulos não contam o começo da história.

Nós começamos em uma sala alugada. Não tínhamos a estrutura ideal, o mobiliário que desejávamos nem os recursos que pareciam necessários. Algumas de nossas primeiras cadeiras haviam sido descartadas. Nós as encontramos, recuperamos e colocamos dentro da sala.

Era o que tínhamos.

No começo, éramos Deus no centro, eu e minha linda esposa, Cristiane. Havia limitações por todos os lados, mas também havia uma visão. Descobrimos que a escassez não precisa determinar o tamanho do propósito. A falta pode nos ensinar criatividade, humildade, administração e disposição para trabalhar com aquilo que já existe em nossas mãos.

Hoje, quando observo mais de mil alunos, concursos realizados pelo país, empregos gerados e famílias alcançadas, compreendo algo que estará presente em todas as páginas deste livro: crescimento verdadeiro nunca termina em quem cresceu.

Quando uma organização saudável avança, ela pode gerar emprego, sustentar famílias, desenvolver profissionais, servir clientes, educar alunos e fortalecer comunidades. O crescimento não deve ser um monumento ao ego de quem lidera. Deve ampliar nossa capacidade de servir.

Eu sou dizimista fiel e ofertante. Não porque imagine que seja possível negociar com Deus ou comprar uma resposta divina, mas porque reconheço que tudo o que tenho pertence a Ele. Dízimos e ofertas

representam, para mim, adoração, gratidão, responsabilidade e compromisso com uma obra maior do que meus próprios interesses.

Em João 10:10, Jesus apresenta a vida abundante que existe nele. Essa abundância não pode ser reduzida a uma conta bancária. É vida reconciliada com Deus, preenchida por verdade, propósito, comunhão, serviço e generosidade. Recursos materiais podem fazer parte de nossa responsabilidade, mas nunca ocupam o lugar de Cristo.

Talvez você esteja vivendo o seu tempo das cadeiras descartadas. Talvez veja apenas o que falta. Talvez compare sua sala pequena com o edifício pronto de outra pessoa e conclua que chegou tarde demais.

Este livro foi escrito para ajudá-lo a olhar novamente.

Você não precisa esperar possuir tudo para obedecer ao próximo passo. Precisa entregar seus planos a Deus, examinar suas motivações, aprender, trabalhar, servir e começar.

Algumas histórias que alcançam milhares de pessoas começam em silêncio, dentro de uma sala alugada.

Capítulo 1

A visão que não deixa você em paz

Existe uma diferença entre uma ideia interessante e uma visão que não deixa você em paz.

Uma ideia aparece, empolga por alguns dias e depois desaparece. Mas existem visões que permanecem. Você tenta ignorá-las, ocupa a mente com outras coisas e apresenta a si mesmo uma lista de razões para adiar. Ainda assim, elas continuam voltando.

Talvez seja um negócio. Uma escola. Um projeto social. Um curso. Um livro. Uma solução capaz de gerar empregos ou melhorar a vida de pessoas que você ainda nem conhece.

Você consegue enxergar aquilo funcionando. Entretanto, quando olha para a realidade, parece não possuir quase nada do que seria necessário.

Falta dinheiro. Falta estrutura. Falta tempo. Falta apoio. Talvez falte até coragem para contar a alguém o que existe dentro de você.

Então começa a batalha silenciosa.

Uma parte de você acredita que deve avançar. Outra parte apresenta tudo o que pode dar errado. Você chama isso de prudência, mas, algumas vezes, é apenas o medo tentando parecer inteligente.

Não existe vergonha em sentir medo. O problema começa quando entregamos ao medo o direito de tomar todas as nossas decisões.

Neemias recebeu notícias sobre Jerusalém. Os muros estavam destruídos, os portões haviam sido queimados e o povo vivia em grande dificuldade. Segundo Neemias 1:3-4, ele se assentou, chorou, jejuou e orou diante de Deus.

A realidade produziu nele um peso que não desapareceu no dia seguinte.

Contudo, Neemias não permaneceu apenas emocionado. Ele buscou uma oportunidade para falar com o rei, pediu autorização, solicitou cartas para a viagem e pensou na madeira necessária para a reconstrução. Quando chegou a Jerusalém, examinou os muros antes de apresentar o projeto às pessoas, conforme o relato de Neemias 2.

Neemias teve fé, mas também reuniu informações. Orou, mas também planejou. Confiou em Deus, mas assumiu responsabilidade pelo trabalho colocado diante dele.

Uma visão séria não nos convida apenas a sentir. Ela nos chama a assumir responsabilidade.

Entretanto, precisamos ter cuidado. Nem todo desejo pessoal é automaticamente uma direção de Deus. Às vezes, queremos algo porque vimos outra pessoa prosperar. Em outros momentos, desejamos reconhecimento, posição ou dinheiro e tentamos colocar uma linguagem espiritual sobre nossa ambição.

Uma visão precisa ser examinada.

Ela está de acordo com o caráter revelado nas Escrituras? Produzirá serviço ou apenas alimentará seu ego? Resolverá um problema real? Beneficiará pessoas? Você está disposto a trabalhar quando ninguém estiver aplaudindo? Aceitará correção, conselho e aprendizado?

Propósito não é uma palavra bonita usada para justificar qualquer vontade. Propósito envolve serviço, responsabilidade e obediência.

Talvez você esteja esperando uma confirmação extraordinária enquanto ignora responsabilidades que já estão claras. Você não precisa conhecer hoje todos os passos dos próximos dez anos. Precisa discernir qual é o próximo passo honesto que pode dar.

Escreva sua visão em uma frase.

Não escreva apenas: “Quero ter uma grande empresa.”

Escreva quem você deseja servir, qual problema pretende resolver e que transformação espera produzir.

Uma visão começa a amadurecer quando deixa de ser apenas sobre aquilo que você deseja conquistar e passa a incluir as pessoas que poderão ser beneficiadas.

O crescimento de um negócio saudável não termina no dono. Ele pode gerar emprego, sustentar famílias, desenvolver profissionais, atender clientes e fortalecer uma comunidade.

Por isso, a pergunta não é somente: “Quanto eu posso ganhar?”

Pergunte também: “Quem poderá viver melhor se eu construir isso com responsabilidade?”

Talvez você ainda não tenha dinheiro suficiente. Talvez sua estrutura seja pequena. Talvez as pessoas ao seu redor não consigam enxergar o que você enxerga.

Mas a visão não precisa começar com um prédio. Pode começar com uma conversa. Não precisa começar com uma grande equipe. Pode começar com uma pessoa comprometida. Não precisa começar com todos os recursos. Pode começar com uma decisão.

Você não controla todos os resultados. Não controla a velocidade do crescimento. Não controla as respostas das pessoas. Mas pode controlar a honestidade da preparação, a qualidade do serviço e a disposição para agir.

Antes de terminar este capítulo, responda:

Qual visão continua voltando ao seu coração?

Quem será beneficiado por ela?

Qual problema real ela resolverá?

E qual atitude concreta você pode tomar nas próximas setenta e duas horas?

Não pense ainda no passo número cem. Identifique o primeiro.

Porque uma visão pode nascer no coração, mas precisa encontrar mãos dispostas a trabalhar.

No próximo capítulo, enfrentaremos uma pergunta indispensável: como diferenciar um propósito amadurecido diante de Deus de uma simples empolgação passageira?

Capítulo 2

É propósito ou apenas empolgação?

Nem tudo o que nos empolga merece dirigir nossa vida.

Você assiste a uma palestra, conhece um empreendimento bem-sucedido ou vê alguém celebrando resultados nas redes sociais. Por algumas horas, sente que encontrou seu caminho. Cria um nome, imagina uma marca, fala sobre expansão e até calcula o que fará com o lucro.

Três semanas depois, a energia desaparece.

O problema não está em se empolgar. A empolgação pode acender a primeira luz. O perigo está em confundir uma emoção intensa com um propósito amadurecido.

Propósito não é apenas aquilo que faz seu coração bater mais rápido. É também aquilo que permanece quando o trabalho fica repetitivo, quando a resposta demora e quando ninguém está vendo.

Mario Sergio Cortella, em *Por que fazemos o que fazemos?*, discute propósito, motivação, valores e realização no trabalho. Essa conversa é útil porque nos obriga a investigar o sentido do nosso fazer, e não apenas o prestígio de uma posição. Para o cristão, essa investigação vai ainda mais fundo: o trabalho precisa permanecer submetido a Cristo e ao amor ao próximo.

Em Lucas 9:57-62, algumas pessoas se aproximam de Jesus com declarações de disposição. As respostas de Cristo revelam que segui-lo não é uma aventura impulsiva. Existe custo, prioridade e perseverança. O texto não é um manual sobre abrir empresas. Ele trata do discipulado. Ainda assim, oferece um princípio importante: palavras entusiasmadas não substituem compromisso real.

No empreendedorismo, muitas pessoas se apaixonam pela imagem do resultado, mas não pelo processo necessário para servir bem.

Gostam da ideia de possuir uma escola, mas não querem enfrentar reuniões difíceis, acompanhar aprendizagem, formar professores e conversar com famílias. Gostam da ideia de liderar uma empresa, mas não querem controlar fluxo de caixa, corrigir processos, ouvir reclamações e tomar decisões impopulares.

Elas não amam a missão. Amam a fotografia da conquista.

Para examinar sua visão, faça quatro perguntas.

Primeira: esta visão está submetida a Cristo?

Submeter não significa usar o nome de Deus para validar uma decisão que já tomamos. Significa estar disposto a mudar, esperar ou até abandonar um plano se ele exigir desonestidade, exploração, vaidade ou desobediência às Escrituras.

Provérbios 19:21 ensina que muitos planos podem existir no coração humano, mas o propósito do Senhor permanece. Esse provérbio não nos autoriza a chamar qualquer desejo de plano divino. Ele nos coloca em humildade diante de Deus.

Segunda pergunta: esta visão resolve um problema real?

Uma empresa não existe apenas porque seu fundador gosta de uma ideia. Ela precisa servir pessoas de maneira concreta. Quem é a pessoa que você deseja atender? Qual dificuldade ela enfrenta? Como você sabe que essa dificuldade existe? Ela estaria disposta a usar ou pagar por sua solução?

Fé não elimina a necessidade de ouvir o público. Pesquisar não é falta de espiritualidade. É uma forma de respeitar as pessoas que pretendemos servir.

Terceira pergunta: esta visão combina com minhas responsabilidades atuais?

Talvez você tenha uma ideia legítima, mas esteja tentando executá-la de uma maneira que destrói sua saúde, abandona sua família ou viola compromissos assumidos. Um propósito não precisa ser construído mediante irresponsabilidade.

Há estações em que avançar significa lançar. Em outras, significa estudar, economizar, formar uma equipe ou corrigir a vida antes de ampliar a operação.

Quarta pergunta: esta visão resiste ao conselho?

Provérbios 15:22 associa a falta de conselho ao fracasso dos planos e a presença de muitos conselheiros à possibilidade de êxito. Isso não significa entregar sua decisão a qualquer pessoa. Significa procurar gente madura, competente, honesta e capaz de fazer perguntas que você preferia evitar.

Quem só aceita conselhos favoráveis não está buscando sabedoria. Está procurando aplauso.

Imagine uma mulher chamada Helena. Durante anos, ela sonhou em criar uma empresa de alimentação saudável. Todos os meses surgia uma nova versão da ideia. Em janeiro, seria uma loja. Em março, uma franquia. Em junho, um aplicativo nacional.

Helena falava muito sobre expansão, mas nunca havia preparado vinte refeições para clientes reais.

Um mentor fez uma pergunta simples: “Você está apaixonada por alimentar pessoas ou por ser vista como empresária?”

A pergunta doeu. Depois, libertou.

Helena decidiu testar a ideia em pequena escala. Conversou com potenciais clientes, montou um cardápio reduzido, calculou custos e entregou refeições durante quatro semanas. Descobriu o que as pessoas compravam, o que recusavam e o que precisava mudar.

A empolgação perdeu algumas fantasias, mas a visão ganhou raízes.

Propósito suportará perguntas. Se a sua visão quebra quando encontra realidade, talvez você não tenha perdido um chamado. Talvez tenha sido protegido de uma ilusão.

Agora, escreva três evidências de que sua visão serve pessoas. Depois, anote três riscos que precisam ser enfrentados. Por fim, identifique uma pessoa madura que poderá avaliar seu plano sem medo de contrariá-lo.

Não peça apenas: “Você gostou da minha ideia?”

Pergunte: “O que eu ainda não estou enxergando?”

Se a visão permanecer depois da oração, do exame bíblico, da realidade e do conselho, ela estará mais forte. Não porque se tornou infalível, mas porque deixou de depender apenas de emoção.

E, quando a empolgação dá lugar ao compromisso, o próximo adversário costuma aparecer: o medo disfarçado de prudência.

Capítulo 3

O medo disfarçado de prudência

O medo raramente entra na sala dizendo: “Eu vim destruir sua visão.”

Ele costuma chegar bem vestido. Traz planilhas, argumentos e frases que parecem responsáveis.

“Ainda não é o momento.”

“Preciso estudar mais um pouco.”

“Quando tiver mais dinheiro, começo.”

“Quando as pessoas acreditarem em mim, avanço.”

Algumas dessas frases podem representar prudência verdadeira. Há momentos em que esperar é sábio. O problema surge quando o adiamento não produz preparação. O tempo passa, mas você não pesquisa, não economiza, não aprende, não testa e não conversa com ninguém.

Isso não é espera estratégica. É paralisia.

Em Mateus 25:14-30, Jesus conta a parábola dos talentos dentro de um ensino maior sobre vigilância e responsabilidade no Reino. O servo que recebeu um talento o enterrou. Quando precisou explicar sua decisão, falou sobre medo.

Essa parábola não ensina que todo cristão precisa abrir um negócio nem que o lucro empresarial compra aprovação divina. Ela confronta a irresponsabilidade de esconder aquilo que foi confiado a nós.

O medo daquele servo produziu imobilidade. Ele preferiu preservar sem servir, esconder sem desenvolver e justificar sem agir.

Quantas pessoas estão fazendo o mesmo com capacidade, conhecimento, oportunidade e experiência?

Talvez você chame de humildade aquilo que, no fundo, é medo de ser avaliado. Enquanto a visão permanece apenas em sua cabeça, ninguém pode criticá-la. O projeto imaginado é sempre perfeito. O projeto executado encontra limitações.

É por isso que começar parece tão ameaçador.

Quando você começa, descobre o que ainda não sabe. Precisa ouvir um cliente. Pode receber um não. Talvez publique algo e quase ninguém veja. Talvez abra uma turma e apenas três pessoas apareçam.

Mas três pessoas reais ensinam mais do que uma multidão imaginária.

Coragem não é certeza de vitória. Coragem é disposição para obedecer ao que é correto mesmo sem controlar o resultado.

Josué recebeu a responsabilidade de conduzir o povo depois de Moisés. Em Josué 1:6-9, Deus o chama repetidamente à força e à coragem, vinculando sua caminhada à fidelidade à instrução recebida. A coragem bíblica não nasce de frases sobre invencibilidade pessoal. Nasce da presença de Deus e da obediência à sua Palavra.

Aplicada à vida profissional, essa verdade nos impede de confundir coragem com imprudência. Você não precisa apostar tudo, abandonar responsabilidades ou assumir dívidas que não compreende para provar que tem fé.

Às vezes, o passo corajoso é pequeno.

É telefonar para cinco possíveis clientes.

É marcar uma conversa com alguém mais experiente.

É oferecer uma primeira turma piloto.

É separar duas horas por semana para construir o projeto.

É mostrar uma versão imperfeita a pessoas capazes de avaliá-la.

Prudência pergunta: “Como posso reduzir riscos e avançar com responsabilidade?”

Medo pergunta: “Que justificativa posso usar para nunca me expor?”

Perceba a diferença.

A prudência produz um plano. O medo produz adiamento.

A prudência estabelece critérios. O medo muda os critérios cada vez que você se aproxima do começo.

A prudência busca conselho. O medo procura alguém que autorize a desistência.

Faça um diagnóstico simples. Escolha a principal razão pela qual você ainda não começou e complete esta frase: “Se esse obstáculo desaparecesse hoje, qual seria minha próxima desculpa?”

Talvez a resposta revele que o maior bloqueio não está fora.

Um empreendedor chamado Rafael dizia que precisava de um escritório para iniciar sua consultoria. Quando encontrou uma sala compartilhada, afirmou que precisava de um site. Depois do site, faltava uma câmera. Depois da câmera, faltava uma equipe.

O alvo se movia porque o verdadeiro problema não era estrutura. Rafael temia oferecer seu serviço e ouvir que alguém não precisava dele.

Quando reconheceu isso, trocou a pergunta. Em vez de “O que falta para eu parecer uma empresa?”, passou a perguntar: “Quem eu posso servir esta semana com a competência que já possuo?”

A primeira venda não resolveu toda a sua insegurança. Mas quebrou o ciclo da paralisia.

Não espere sentir ausência completa de medo. Talvez esse dia nunca chegue. Aprenda a diminuir o tamanho do passo sem abandonar a direção.

Escreva agora uma ação pequena, reversível e responsável que colocará sua visão diante da realidade. Defina uma data. Diga a alguém que cobrará sua execução.

A visão não precisa de uma demonstração teatral de coragem. Precisa de movimento honesto.

No próximo capítulo, você encontrará uma pergunta que atravessa toda grande construção: o que já está em suas mãos?

Capítulo 4

Comece com o que está em suas mãos

Há pessoas esperando recursos para começar. Outras começam a organizar os recursos que já possuem.

Essa diferença parece pequena, mas pode separar anos de paralisia de uma história em movimento.

Quando eu e minha esposa, Cristiane, começamos nosso projeto educacional, não entramos em uma estrutura pronta. Entramos em uma sala alugada. Não havia mobiliário novo, equipe numerosa nem uma reserva capaz de eliminar a insegurança.

Algumas das primeiras cadeiras tinham sido descartadas.

Poderíamos olhar para elas e enxergar apenas falta. Poderíamos sentir vergonha de não começar como outras instituições começaram. Poderíamos adiar tudo até que cada detalhe parecesse digno de uma fotografia.

Em vez disso, recolhemos as cadeiras, recuperamos o que podia ser recuperado e organizamos a sala.

Aquelas cadeiras não eram o retrato do nosso destino. Eram ferramentas para o nosso primeiro ato de serviço.

Existe dignidade em começar pequeno quando o pequeno é conduzido com verdade, cuidado e excelência.

Em Êxodo 4:2, diante da insegurança de Moisés, Deus chama sua atenção para o que ele já carregava: uma vara. O contexto é o chamado específico de Moisés e os sinais relacionados à libertação de Israel. Não devemos transformar o texto em uma fórmula empresarial. Ainda assim, a pergunta nos confronta: o que está em sua mão?

Talvez você não possua capital abundante, mas possui conhecimento.

Talvez não tenha uma equipe, mas conhece duas pessoas confiáveis.

Talvez não tenha um prédio, mas pode usar uma sala emprestada, um espaço compartilhado ou uma ferramenta digital.

Talvez ainda não tenha todos os certificados desejados, mas possui experiência suficiente para resolver um problema inicial com honestidade.

Começar com o que você tem não significa oferecer algo ruim. Significa reduzir a escala sem reduzir o compromisso com a qualidade.

Você pode começar com poucos clientes e atendê-los muito bem. Pode abrir uma turma pequena e acompanhar cada aluno. Pode testar um serviço manualmente antes de investir em tecnologia. Pode vender uma versão simples antes de construir uma operação complexa.

O erro está em tentar parecer grande antes de aprender a servir bem.

Muitos negócios nascem pesados. O empreendedor aluga um espaço maior do que precisa, compra equipamentos antes de validar a demanda, contrata pessoas sem possuir processos e investe na aparência da empresa antes de compreender o cliente.

Não está construindo uma solução. Está financiando uma imagem.

Jesus, em Lucas 16:10, ensina sobre fidelidade no pouco dentro de uma passagem relacionada ao uso responsável de recursos. Ser fiel no pouco não é romantizar a pobreza nem recusar crescimento. É administrar com integridade aquilo que já foi confiado a nós.

Uma cadeira recuperada precisa estar limpa, segura e preparada. Uma sala pequena precisa receber pessoas com respeito. Um serviço inicial precisa cumprir o que prometeu.

O pouco não é desculpa para desorganização.

Escassez e negligência não são a mesma coisa.

Você pode ter poucos recursos e ainda ser pontual. Pode começar sozinho e responder com clareza. Pode operar de casa e manter registros. Pode possuir uma estrutura simples e tratar pessoas com excelência.

Agora, faça um inventário em cinco áreas.

Primeiro, conhecimento. O que você sabe fazer que resolve um problema real?

Segundo, experiência. Que situações você já enfrentou que podem encurtar o caminho de alguém?

Terceiro, relacionamentos. Quem pode aconselhar, indicar, testar ou construir com você?

Quarto, estrutura. Que espaço, equipamento, tecnologia ou tempo você já consegue acessar?

Quinto, reputação. Em que área as pessoas já confiam na sua palavra e no seu trabalho?

Não transforme esse inventário em uma fantasia. Um contato não é cliente garantido. Conhecimento básico não é competência avançada. Um equipamento disponível não cria demanda. O objetivo é descobrir um ponto de partida, não fingir que os limites deixaram de existir.

Depois, escolha a menor versão útil da sua visão.

Se você deseja criar uma escola, talvez a menor versão útil seja uma turma piloto.

Se deseja abrir uma consultoria, talvez seja um diagnóstico pago para três clientes.

Se deseja desenvolver um aplicativo, talvez seja um processo manual que prove que o problema existe.

Se deseja publicar conteúdo, talvez seja uma série de quatro episódios que responda a uma dor específica.

O pequeno teste produz informação. Informação melhora decisões. Decisões melhores protegem recursos e pessoas.

Zacarias 4:10 menciona aqueles que desprezavam o dia dos pequenos começos no contexto da reconstrução do templo. Não é uma promessa de que todo projeto pequeno se tornará grande. É um chamado para não tratar com desprezo o início de uma obra legítima.

Não tenha vergonha da sua primeira sala.

Não tenha vergonha da primeira venda.

Não tenha vergonha de aprender diante de poucos.

Tenha vergonha apenas de enganar, abandonar a qualidade ou usar Deus como justificativa para a falta de responsabilidade.

As cadeiras descartadas não definiam quem nós seríamos. Mas revelaram quem estávamos dispostos a ser naquele momento: pessoas que começariam com gratidão, trabalho e fé.

Agora você já sabe olhar para o que possui. O próximo passo é aprender a calcular o que será necessário, porque a fé que começa também precisa planejar.

Capítulo 5

A fé também calcula o custo

Planejar não diminui a fé. Planejar dá forma à responsabilidade.

Existe uma falsa oposição que prejudica muitos empreendedores cristãos. De um lado, colocam a confiança em Deus. Do outro, orçamento, pesquisa, contratos, indicadores e controle financeiro. Como se escolher uma coisa exigisse abandonar a outra.

Mas espiritualidade não transforma desorganização em virtude.

Em Lucas 14:28-30, Jesus fala sobre alguém que deseja construir uma torre e primeiro se assenta para calcular o custo. O contexto é o custo do discipulado, não uma aula de finanças empresariais. Cristo usa uma imagem compreensível justamente porque calcular antes de construir representa uma atitude sensata.

O princípio é simples: começar sem considerar o custo pode produzir uma obra interrompida.

Quantos projetos terminam não porque a visão era inútil, mas porque ninguém calculou quanto tempo, dinheiro, energia e competência seriam necessários?

Uma empresa pode vender muito e ainda perder dinheiro. Uma escola pode encher turmas e comprometer a qualidade. Um líder pode ampliar a operação e destruir a própria saúde. Crescimento sem estrutura cobra uma conta.

Antes de executar, responda cinco perguntas.

Quanto custa começar?

Quanto custa continuar durante seis meses?

Quantas vendas são necessárias para pagar a operação?

Que riscos podem interromper o projeto?

Qual será o limite de perda antes de revisar a estratégia?

Essas perguntas não revelam falta de confiança. Revelam respeito por quem será afetado por suas decisões.

Se você assume uma dívida sem compreender as condições, sua família poderá sentir o impacto. Se contrata sem planejar, um colaborador poderá perder o emprego. Se promete um serviço sem capacidade de entregar, o cliente pagará pelo seu entusiasmo desorganizado.

Planejamento também é uma forma de amar pessoas.

Provérbios 21:5 associa os planos do diligente à abundância e a pressa à pobreza. Como todo provérbio, trata-se de um princípio geral de sabedoria, não de uma garantia automática. Pessoas diligentes também enfrentam perdas, crises e injustiças. Ainda assim, pressa constante e ausência de planejamento aumentam o risco de decisões ruins.

Comece separando desejo de previsão.

Desejo diz: “Acredito que teremos cem clientes.”

Previsão pergunta: “Quantas pessoas já demonstraram interesse? Qual é nossa taxa de conversão? Quanto custa alcançar cada cliente? Quantos conseguimos atender com qualidade?”

Desejo inspira. Previsão orienta.

Você precisa dos dois, mas não pode confundi-los.

Imagine que Paulo deseja abrir um curso preparatório. Ele conhece o conteúdo e comunica bem. Sua primeira vontade é alugar um imóvel amplo, reformar salas e contratar professores.

Antes de assinar, decide testar uma turma aos sábados em um espaço locado por hora. Conversa com potenciais alunos, abre inscrições com regras claras e descobre que a maior procura está em uma disciplina diferente daquela que imaginava.

O teste não diminuiu a visão. Protegeu a visão de uma decisão prematura.

Planejamento cristão também inclui submissão. Provérbios 16:3 nos convida a confiar ao Senhor nossas obras. Isso não significa escrever um plano e exigir que Deus o cumpra. Significa colocar trabalho, motivação e resultado diante dele, permanecendo disposto a corrigir a rota.

Há planos que precisarão crescer. Outros precisarão encolher. Alguns mudarão de formato. E haverá projetos que deverão ser encerrados.

Persistir não é manter qualquer estratégia para sempre. Às vezes, fidelidade exige admitir que um método não funciona.

Crie agora uma página simples para sua visão.

Na primeira linha, escreva o problema que será resolvido.

Na segunda, quem será atendido.

Na terceira, qual será a primeira solução oferecida.

Depois, registre custos iniciais, despesas mensais, preço, capacidade de atendimento e meta mínima de validação.

Não invente números para preencher espaços. Pesquise. Peça orçamentos. Converse com quem opera no setor. Estude regras, tributos, licenças e contratos relacionados à sua atividade. Quando necessário, procure profissionais qualificados.

Este livro oferece princípios gerais, não aconselhamento financeiro, contábil ou jurídico individualizado. Responsabilidade inclui reconhecer quando você precisa de conhecimento especializado.

Por fim, planeje três cenários.

No cenário conservador, a procura é menor e os custos são maiores.

No cenário provável, as hipóteses se aproximam das evidências disponíveis.

No cenário favorável, a demanda cresce, mas você também calcula o custo de atender bem.

Muitos planejam apenas como sobreviver à falta. Poucos planejam como suportar o crescimento.

Se cinquenta clientes chegassem amanhã, sua entrega melhoraria ou entraria em colapso?

Fé não é fechar os olhos para os números. É olhar para a realidade sem permitir que os números ocupem o lugar de Deus.

Agora que a visão possui um primeiro cálculo, precisamos responder à pergunta que determinará sua direção moral: para quem você está construindo?

Capítulo 6

Sirva antes de querer crescer

Existe uma pergunta capaz de revelar o coração de um negócio: se o cliente desaparecesse, o que restaria do seu sonho?

Talvez restasse o desejo de ser reconhecido. O cargo de diretor. A fotografia do escritório. O número de seguidores. A sensação de poder dizer: “Eu sou empresário.”

Mas uma empresa sem pessoas para servir é apenas uma estrutura vazia.

Em Marcos 10:42-45, Jesus confronta o modelo de liderança baseado em domínio e posição. Entre seus discípulos, grandeza deveria ser reconhecida pelo serviço. O próprio Filho do Homem não veio para ser servido, mas para servir e dar sua vida.

Tiago Brunet, em *Especialista em Pessoas*, aproxima princípios bíblicos de desafios práticos dos relacionamentos. O ponto de contato com nossa jornada é evidente: projetos são executados por pessoas e existem para pessoas. Nenhuma estratégia compensa a incapacidade permanente de ouvir, compreender, corrigir e construir confiança.

Esse texto aponta para a missão única de Cristo e para o padrão de liderança no Reino. Não é uma técnica de marketing. Servir como Jesus não significa tratar pessoas bem apenas para vender mais. Significa reconhecer que autoridade é responsabilidade e que gente nunca deve ser reduzida a instrumento para nossa ascensão.

No mundo empresarial, servir exige compreender necessidades reais.

O que tira o sono do seu cliente?

O que ele teme perder?

Que resultado precisa alcançar?

Que barreira o impede?

Como sua solução pode ajudá-lo sem criar dependência, ilusão ou dano?

Ouvir essas respostas muda produtos, processos e linguagem.

Uma escola não serve apenas oferecendo aulas. Serve quando acompanha aprendizagem, acolhe famílias, desenvolve professores e cria um ambiente seguro.

Uma empresa que organiza concursos não serve apenas aplicando provas. Serve quando protege a isonomia, comunica regras com clareza, respeita candidatos e entrega segurança às instituições contratantes.

Um líder não serve apenas fazendo discursos. Serve quando estabelece direção, remove obstáculos, corrige com justiça e oferece condições para a equipe realizar um trabalho digno.

Serviço não é ausência de cobrança.

Jesus lavou os pés dos discípulos, conforme João 13:1-17, mas também ensinou, confrontou e enviou. Liderança servidora não significa permitir desordem, aceitar desonestidade ou evitar decisões difíceis. Significa usar a autoridade para o bem daqueles que estão sob nossa responsabilidade e para o cumprimento correto da missão.

Há empreendedores que dizem colocar pessoas no centro, mas pagam atrasado, prometem o que não entregam e tratam reclamações como ofensa pessoal.

Serviço começa onde o discurso termina.

Faça uma análise da experiência que você oferece.

Antes da compra, sua comunicação esclarece ou manipula?

Durante a entrega, você cumpre prazo e qualidade?

Quando existe problema, sua equipe assume responsabilidade ou procura culpados?

Depois da venda, o cliente continua sendo pessoa ou se torna apenas um número arquivado?

Cada resposta revela a cultura que você está construindo.

Imagine um pequeno curso profissionalizante. A direção acredita que seu diferencial é possuir boas aulas. Entretanto, os alunos desistem porque não recebem orientação sobre calendário, materiais e avaliação. A empresa tenta resolver o problema com mais anúncios.

O que falta não é alcance. É serviço.

Ao entrevistar alunos que saíram, a equipe descobre pontos simples: mensagens confusas, dificuldade para falar com a secretaria e ausência de acompanhamento nas primeiras semanas.

Corrigir esses pontos não parece tão emocionante quanto lançar uma campanha. Mas serviço consistente produz confiança, e confiança sustenta crescimento.

Filipenses 2:3-4 chama os cristãos a rejeitar a vaidade e considerar também os interesses dos outros. Isso não exige abandonar metas, margem ou eficiência. Uma organização precisa ser economicamente

saudável para continuar servindo. Significa que lucro e pessoas não podem ser tratados como inimigos, nem o lucro pode transformar pessoas em peças descartáveis.

O dinheiro é necessário para manter operação, investir, formar reservas, remunerar trabalho e ampliar impacto. Mas ele é um recurso. Não é senhor.

O foco nas pessoas também muda a maneira como enxergamos crescimento.

Quando você cresce com responsabilidade, não cresce sozinho. Um novo contrato pode abrir uma vaga. Uma nova turma pode gerar trabalho para professores. Um processo melhor pode reduzir sofrimento da equipe. Um resultado sustentável pode financiar bolsas, projetos, ofertas e ações de generosidade.

Por isso, não peça a Deus apenas uma empresa maior. Peça sabedoria para cuidar das pessoas que chegarão com o crescimento.

Escolha três grupos: clientes, colaboradores e comunidade. Para cada grupo, escreva uma ação concreta que melhorará sua experiência sem destruir a saúde financeira da organização.

Depois, execute uma delas nesta semana.

Visão que não serve se transforma em vaidade. Visão que serve começa a gerar vida ao redor.

Mas servir por alguns dias é fácil. O desafio é continuar quando a novidade desaparece. É por isso que o próximo capítulo tratará da força silenciosa que sustenta toda construção: disciplina.

Capítulo 7

A disciplina sustenta o que a empolgação começa

Empolgação é excelente para inaugurações. Disciplina é indispensável para segundas-feiras comuns.

No início de um projeto, tudo parece carregado de significado. Você escolhe o nome, apresenta a ideia e imagina o futuro. Depois chegam as tarefas que ninguém publica: conferir documentos, responder mensagens, revisar erros, acompanhar pagamentos, treinar pessoas e repetir processos.

É nesse ponto que muitas visões enfraquecem.

Não faltou inspiração. Faltou ritmo.

Disciplina não é viver sem emoção. É decidir que a missão não dependerá do seu estado emocional para receber atenção.

Em Colossenses 3:23-24, Paulo orienta servos cristãos a realizar seu trabalho de coração, como para o Senhor. O contexto envolve relações de trabalho do mundo antigo e precisa ser lido com cuidado, sem justificar exploração. Para nós, permanece o chamado a trabalhar com integridade diante de Cristo, inclusive quando o reconhecimento humano é pequeno.

Excelência cristã não significa perfeccionismo.

Perfeccionismo costuma dizer: “Se não puder ficar impecável, não começo.”

Excelência diz: “Entregarei o melhor que consigo com os recursos e o conhecimento disponíveis, e continuarei aprendendo.”

O perfeccionismo protege o ego. A excelência serve pessoas.

Disciplina empresarial começa com compromissos visíveis. Se a visão existe apenas na sua intenção, qualquer urgência roubará seu lugar.

Defina horários. Estabeleça entregas. Registre indicadores. Crie rotinas simples.

Uma visão sem calendário é um desejo educado.

Escolha três tipos de disciplina.

A primeira é a disciplina de produção. Qual atividade cria valor diretamente para quem você serve? Escrever, ensinar, vender, desenvolver, atender ou executar? Reserve tempo protegido para isso.

A segunda é a disciplina de gestão. Quando você revisará finanças, prazos, qualidade e problemas? O que não é acompanhado tende a se esconder até se tornar urgente.

A terceira é a disciplina de formação. O que você precisa aprender para liderar a próxima etapa? Separe tempo para estudar, receber orientação e desenvolver competências.

Não tente instalar vinte hábitos em uma semana. Construa um sistema pequeno o suficiente para sobreviver aos dias difíceis.

Imagine uma empreendedora chamada Livia. Ela deseja criar uma plataforma de reforço escolar. Durante dois meses, trabalha somente quando sobra tempo. Como nunca sobra, o projeto avança em explosões: quatro horas em uma madrugada, depois dez dias de silêncio.

Livia interpreta a lentidão como falta de capacidade.

Na verdade, falta uma estrutura.

Ela decide reservar três blocos semanais de noventa minutos. No primeiro, entrevista pais e alunos. No segundo, desenvolve o conteúdo piloto. No terceiro, organiza operação e divulgação.

Seis semanas depois, ainda não possui uma plataforma. Mas tem um programa testável, um grupo inicial e informações que antes não existiam.

A disciplina não realizou um milagre instantâneo. Produziu progresso acumulado.

Provérbios 13:4 contrasta o desejo do preguiçoso com a satisfação relacionada à diligência. O provérbio não diz que toda pessoa com poucos resultados é preguiçosa. Há enfermidades, injustiças, crises e limitações reais. Seu alvo é a distância entre desejar e agir.

Você pode desejar profundamente e ainda assim não construir nada.

Para proteger sua disciplina, aprenda a dizer não.

Toda visão exige renúncia. Não necessariamente a renúncia dramática que impressiona os outros, mas pequenas decisões repetidas: menos distração, menos compromissos sem propósito, menos consumo impulsivo, menos necessidade de aprovação.

Também será necessário descansar.

Descanso não é inimigo da disciplina. É parte dela. Jesus reconheceu a necessidade de seus discípulos se retirarem e descansarem em Marcos 6:31. Um empreendedor exausto perde discernimento, trata pessoas mal e transforma toda dificuldade em ameaça.

Não glorifique o esgotamento.

Trabalhar muito durante uma emergência pode ser necessário. Viver permanentemente em emergência revela um problema de gestão, limites ou estrutura.

Crie uma semana que possa ser repetida. Inclua trabalho profundo, gestão, formação, família, comunhão, descanso e margem para imprevistos.

Talvez você não consiga equilibrar tudo perfeitamente em cada dia. A vida possui estações. Mas não chame de propósito uma rotina que destrói continuamente as pessoas que Deus colocou perto de você.

No fim de cada semana, responda:

O que foi concluído?

O que produziu resultado?

O que consumiu energia sem gerar valor?

O que precisa mudar na próxima semana?

Disciplina não é repetir cegamente. É manter constância enquanto aprende.

Um tijolo parece pequeno. Com tijolos organizados começam a revelar uma parede. Uma semana parece pequena. Cinquenta semanas coerentes podem transformar uma operação.

O que você repete está construindo alguma coisa, mesmo quando ainda não consegue enxergar a forma completa.

Mas haverá uma fase em que você trabalhará com disciplina e, ainda assim, os resultados parecerão lentos. É nessa fase que a visão será provada.

Capítulo 8

Quando os resultados demoram

Existe um silêncio que assusta quem começou.

Você trabalha, publica, oferece, convida e espera. A resposta é menor do que imaginava. Poucas pessoas aparecem. As vendas não cobrem o esforço. Alguém em quem você confiava decide sair.

Então surge a pergunta: “Será que eu errei tudo?”

Às vezes, a resposta será sim. Estratégias podem estar erradas. Produtos podem não resolver o problema. Preços podem ser inviáveis. A humildade precisa deixar espaço para revisão.

Mas resultado lento não significa automaticamente direção errada.

Agricultores não desenterram a semente toda manhã para conferir se ela começou a crescer. Eles observam o solo, cuidam, corrigem o que podem e respeitam processos que não controlam por completo.

Tiago 5:7-8 usa a paciência do lavrador para encorajar cristãos que aguardavam a vinda do Senhor em meio a sofrimento. Não é uma promessa comercial. Ainda assim, a imagem nos recorda que maturidade inclui perseverar sem exigir que todo fruto seja imediato.

No empreendedorismo, precisamos distinguir três situações.

A primeira é gestação. O projeto é novo, os dados ainda são poucos e a confiança do público está sendo construída. A resposta adequada é continuar testando e aprendendo.

A segunda é correção. As evidências mostram problemas específicos. A resposta é ajustar produto, mensagem, preço, canal ou processo.

A terceira é encerramento. A operação perdeu viabilidade, produz dano ou consome recursos sem perspectiva responsável. A resposta pode ser fechar, pausar ou transformar.

Persistência não é incapacidade de reconhecer diferenças.

Há pessoas que abandonam na gestação. Outras chamam teimosia de perseverança e recusam correção durante anos. Sabedoria pergunta: “O que os fatos estão dizendo?”

Provérbios 24:16 declara que o justo cai e se levanta. O foco é a capacidade de não permanecer derrotado, em contraste com a ruína dos perversos. Cair faz parte da experiência humana. Levantar não significa repetir exatamente o mesmo movimento.

Às vezes, levantar é pedir perdão.

Às vezes, é aprender uma competência.

Às vezes, é reduzir a operação.

Às vezes, é recomeçar de outra maneira.

Minha trajetória militar ensinou que coragem não aparece somente em momentos públicos. Ela se revela quando o cansaço encontra uma ordem legítima e você precisa organizar a mente para dar o próximo passo.

Mas a vida não é um treinamento militar permanente. Pessoas podem adoecer, sofrer ansiedade, depressão ou esgotamento e necessitar de cuidado profissional. Fé não deve ser usada para culpá-las. Buscar ajuda médica ou psicológica pode ser uma atitude responsável.

Força emocional não é nunca chorar. É não permitir que a dor seja a única voz interpretando o futuro.

Augusto Cury tornou conhecida, em diferentes obras, a discussão sobre gestão da emoção e responsabilidade diante dos próprios pensamentos e reações. Essa contribuição pode nos ajudar a nomear processos internos, mas não substitui cuidado pastoral responsável, avaliação médica ou acompanhamento psicológico quando necessários.

Quando os resultados demorarem, faça quatro movimentos.

Primeiro, lamente com honestidade. Os Salmos mostram pessoas de fé levando perguntas, medo e tristeza a Deus. Negar a dor não produz maturidade.

Segundo, separe identidade de desempenho. Um lançamento fraco não determina seu valor como pessoa. Uma empresa que falha não significa que sua vida terminou. Em Cristo, sua identidade não depende de faturamento, cargo ou aplauso.

Terceiro, procure dados e conselho. Onde as pessoas desistiram? O que não entenderam? Que promessa não foi cumprida? O problema está na solução ou na forma de apresentá-la?

Quarto, escolha a próxima decisão. Não tente resolver todo o futuro em uma noite de frustração.

Imagine que André abriu uma pequena empresa de manutenção. No primeiro mês, recebeu muitos pedidos de orçamento e poucos contratos. Concluiu que o mercado não valorizava seu trabalho.

Ao conversar com clientes, descobriu outra coisa. Seus orçamentos demoravam cinco dias e eram difíceis de entender. Concorrentes respondiam no mesmo dia com escopo claro.

O problema não era falta de mercado. Era o processo.

André criou um modelo simples, estabeleceu prazo de resposta e passou a confirmar o recebimento. A mudança não garantiu sucesso, mas removeu uma barreira real.

Não espiritualize aquilo que precisa ser corrigido. Ore, sim. E também responda mensagens, reveja custos, treine sua equipe e peça desculpas quando falhar.

Deus não é honrado quando usamos sua soberania para evitar responsabilidade.

Defina previamente seus critérios de perseverança. Por quanto tempo você testará? Quais indicadores observará? Que valor pode investir sem comprometer obrigações essenciais? Que sinais exigirão revisão?

Esses critérios protegem você de desistir apenas porque teve uma semana difícil e também de insistir apenas porque tem vergonha de mudar.

O atraso pode revelar fragilidades. Pode formar caráter. Pode abrir espaço para correções. Mas não precisamos chamar todo atraso de preparação divina. Algumas demoras são consequência de decisões ruins; outras fazem parte de um mundo que não controlamos.

Nossa esperança não está em interpretar cada obstáculo como sinal secreto. Está em permanecer diante de Cristo, agir com sabedoria e continuar aprendendo.

Quando você se levanta, não carrega apenas uma empresa. Carrega a possibilidade de servir novamente.

E isso nos conduz a uma verdade maior: a visão que vale a pena construir nunca termina em você.

Capítulo 9

Uma visão maior do que você

Se todo o crescimento termina em você, sua visão ficou pequena demais.

Uma empresa pode começar com a necessidade de sustentar uma casa. Isso é digno. Pode nascer do desejo de conquistar autonomia, desenvolver uma competência ou resolver um problema percebido de perto.

Mas, à medida que cresce, a organização passa a tocar outras vidas.

Um colaborador organiza o orçamento familiar a partir do emprego gerado. Um aluno descobre uma profissão. Um fornecedor amplia sua produção. Um cliente recupera tempo. Uma família encontra uma oportunidade que antes não existia.

Crescimento responsável cria círculos de impacto.

Em Atos 20:35, Paulo recorda uma afirmação de Jesus: há maior felicidade em dar do que em receber. O contexto envolve trabalho, generosidade e cuidado com os fracos. Esse princípio confronta a ideia de que toda conquista existe para ampliar nosso conforto pessoal.

Receber não é errado. Empresas precisam receber. Trabalhadores merecem remuneração. Investidores assumem riscos. Reservas protegem operações. Lucro pode financiar inovação e crescimento.

O problema começa quando receber se torna a única razão para construir.

Eu sou dizimista fiel e ofertante. Essa prática faz parte da minha resposta de fé. Não entrego dízimos e ofertas para comprar prosperidade, controlar Deus ou construir uma imagem de superioridade espiritual. Entrego porque reconheço a soberania de Deus, participo da vida da comunidade de fé e desejo que recursos alcancem propósitos além de mim.

No Antigo Testamento, os dízimos aparecem relacionados ao sustento dos levitas, às celebrações de Israel e ao cuidado com pessoas vulneráveis, como vemos em textos como Números 18:21 e Deuteronômio 14:22-29. Malaquias 3:8-10 confronta a infidelidade do povo dentro da aliança de Israel e da realidade do templo.

Entre cristãos, existem diferentes entendimentos sobre a aplicação do dízimo na nova aliança. Por isso, não usaremos essa prática para medir a salvação de alguém nem para acusar quem vive uma convicção diferente. No Novo Testamento, 2 Coríntios 9:6-8 enfatiza generosidade decidida no coração, sem constrangimento, com alegria e confiança na provisão de Deus.

Oferta não é taxa para liberar milagre.

Generosidade não é investimento com retorno garantido.

Dar é adoração, cuidado e participação.

Essa visão também ilumina a maneira como usamos o lucro. Uma parte remunera trabalho e risco. Outra mantém a operação. Outra forma reservas. Outra permite investir. E deve existir espaço, planejado com responsabilidade, para generosidade e impacto.

Não distribua o dinheiro necessário para pagar salários e depois chame a desorganização de fé. Honrar compromissos também é um dever moral.

Não faça ofertas públicas para esconder fornecedores atrasados.

Não anuncie ações sociais enquanto trata colaboradores com desprezo.

Generosidade verdadeira não serve de maquiagem para injustiça interna.

Em Deuteronômio 28:13 aparece a expressão “cabeça e não cauda” dentro das bênçãos da aliança de Deus com Israel, vinculadas à obediência. Não é uma promessa isolada de que todo cristão será chefe, rico ou ocupará posição superior.

Podemos, contudo, receber desse texto uma convocação à fidelidade, responsabilidade e influência que serve. Ser cabeça, nessa aplicação, não é ter pessoas debaixo dos pés. É assumir responsabilidade, oferecer direção e usar influência para o bem.

Jesus é o nosso modelo definitivo. Ele possuía autoridade e escolheu servir. Em Marcos 10:45, sua grandeza se revela na entrega.

Empreendedorismo na Palavra de Deus não significa procurar versículos para justificar ambição. Significa permitir que Cristo confronte a maneira como lideramos, contratamos, cobramos, gastamos, ofertamos e tratamos pessoas.

Imagine uma empresa que alcança seu primeiro grande contrato. O fundador pode usar todo o resultado para elevar imediatamente o próprio padrão de vida. Ou pode organizar prioridades: tributos, equipe, fornecedores, reserva, melhoria da entrega, remuneração responsável e generosidade.

A segunda opção talvez não produza a fotografia mais impressionante. Mas pode produzir uma organização mais saudável.

Quem cresce precisa ampliar a capacidade de cuidar.

Mais alunos exigem mais atenção à aprendizagem.

Mais clientes exigem processos melhores.

Mais colaboradores exigem liderança mais madura.

Mais receita exige administração mais responsável.

Não peça crescimento sem se preparar para o peso humano do crescimento.

Crie um mapa de impacto para sua visão. Escreva cinco grupos que poderão ser alcançados: sua família, clientes, colaboradores, fornecedores e comunidade.

Ao lado de cada grupo, responda:

Como este projeto pode servir essas pessoas?

Que risco o crescimento pode criar para elas?

Que princípio será inegociável quando o dinheiro aumentar?

Depois, escreva uma frase de legado. Não precisa ser grandiosa. Algo como: “Quero construir uma organização que desenvolva pessoas, cumpra sua palavra e transforme conhecimento em oportunidade.”

Essa frase não substitui metas. Ela orienta metas.

Seu negócio não é o Reino de Deus. Sua marca não é a igreja. Seu sucesso não é prova de santidade. Mas seu trabalho pode se tornar um espaço de fidelidade, justiça, criatividade, serviço e generosidade.

Quando isso acontece, crescer deixa de ser apenas subir.

Crescer passa a significar alcançar.

Agora que a visão foi examinada, planejada e ampliada, falta transformá-la em um ciclo concreto de execução. Os próximos trinta dias podem não concluir sua obra, mas podem encerrar sua paralisia.

Capítulo 10

Os próximos trinta dias

Você não precisa terminar seu sonho em trinta dias. Precisa provar que está disposto a sair do lugar.

Ao longo deste livro, examinamos visão, propósito, medo, recursos, planejamento, serviço, disciplina, demora e impacto. Agora essas ideias precisam entrar no calendário.

Tiago 2:14-18 ensina que uma fé sem obras é morta. O contexto trata de uma fé que se demonstra em ações concretas de misericórdia e obediência, não de uma técnica para alcançar sucesso empresarial. Ainda assim, o texto destrói a fantasia de uma crença que nunca toca a prática.

Se você diz acreditar em uma visão, algum comportamento precisa começar a mudar.

Nos próximos trinta dias, não tente parecer grande. Tente aprender rápido, servir bem e registrar a verdade.

Dias 1 a 3 — Clareza

Reserve um momento de oração sem pressa. Apresente sua motivação a Deus. Confesse vaidade, ansiedade, comparação e desejo de controle quando os reconhecer.

Depois, escreva uma frase objetiva:

“Eu desejo ajudar este grupo de pessoas a resolver este problema por meio desta primeira solução.”

Se não conseguir completar a frase, ainda não possui clareza suficiente para investir pesado.

Defina também três princípios inegociáveis. Eles podem incluir integridade, respeito às pessoas, qualidade, responsabilidade financeira, fidelidade a Cristo e cumprimento da lei.

Dias 4 a 7 — Escuta

Converse com pelo menos cinco pessoas que enfrentam o problema escolhido.

Não tente vender imediatamente. Pergunte como lidam com a dificuldade, o que já tentaram, quanto o problema custa e o que considerariam uma solução útil.

Ouçá as palavras que usam. Não conduza a resposta para confirmar sua ideia.

Ao final, registre padrões. Que necessidade se repetiu? Que hipótese estava errada? Que problema parece urgente?

Dias 8 a 12 — Desenho da primeira oferta

Crie a menor versão útil da solução.

Defina o que será entregue, para quem, em quanto tempo, com quais limites e por qual valor. Se for um projeto gratuito ou social, defina capacidade, critérios e fonte de sustentação. Gratuidade também exige planejamento.

Escreva uma promessa honesta. Não anuncie transformação que você não consegue entregar.

Em vez de “Mude sua vida para sempre”, diga exatamente o que a pessoa receberá e poderá realizar.

Dias 13 a 16 — Cálculo

Liste custos iniciais e mensais. Calcule tempo de trabalho, tributos, ferramentas, materiais, deslocamento, divulgação e margem para imprevistos.

Defina quanto pode investir sem comprometer necessidades essenciais. Se houver exigências jurídicas, contábeis, regulatórias ou de segurança, procure profissionais habilitados.

Não assuma que boa intenção dispensa conformidade.

Dias 17 a 21 — Convite

Apresente sua oferta a um grupo pequeno de pessoas adequadas.

Talvez você receba silêncio. Talvez escute objeções. Não transforme cada não em rejeição pessoal. Pergunte o que impediu a decisão e identifique se o problema está no público, na comunicação, no valor percebido, no preço ou na solução.

Seu objetivo não é convencer qualquer pessoa. É encontrar quem possui o problema que você está preparado para resolver.

Dias 22 a 26 — Entrega

Atenda os primeiros participantes com atenção.

Explique expectativas. Cumpra prazos. Registre dificuldades. Não esconda limitações. Quando errar, corrija com rapidez e respeito.

Observe quanto tempo cada etapa consome. O que parecia simples? O que se tornou pesado? Que parte depende exclusivamente de você?

O primeiro cliente não serve apenas para gerar receita. Ele ensina como sua operação funciona na realidade.

Dias 27 a 29 — Revisão

Analise evidências.

Quantas pessoas foram ouvidas?

Quantas demonstraram interesse?

Quantas aceitaram a oferta?

Que resultado receberam?

Quanto custou entregar?

O que deve continuar, mudar ou parar?

Converse com um conselheiro maduro. Leve dados, não apenas entusiasmo.

Dia 30 — Decisão

Escolha o próximo ciclo.

Você continuará com a mesma oferta? Ajustará o público? Mudará o formato? Precisarás estudar mais? Pausará para organizar recursos? Encerrará o teste?

Nenhuma dessas respostas precisa ser tratada como humilhação. O objetivo do primeiro ciclo é aproximar a visão da verdade.

Termine o dia trinta registrando três aprendizados, três agradecimentos e três ações para o mês seguinte.

Não espere uma sensação permanente de confiança. Confiança saudável costuma crescer depois que competência, verdade e repetição se encontram.

Talvez, ao fim desses trinta dias, você ainda esteja em uma sala pequena.

Talvez tenha poucos clientes.

Talvez descubra que a ideia precisa mudar.

Mas você não será a mesma pessoa que apenas imaginava.

Você terá orado, perguntado, calculado, oferecido, servido e aprendido.

A visão terá encontrado a realidade.

E a realidade, quando encarada com fé e sabedoria, não precisa matar o propósito. Pode purificá-lo.

Conclusão

Levante-se e construa

Talvez você tenha chegado a este livro carregando uma visão e uma coleção de desculpas.

Algumas desculpas eram medo. Outras eram limites reais. Agora você sabe que maturidade não consiste em negar nenhuma das duas coisas.

Maturidade é reconhecer o medo sem obedecer a ele e reconhecer os limites sem transformá-los em sentença definitiva.

Você aprendeu que nem toda empolgação é propósito. Uma visão precisa ser examinada diante de Cristo, das Escrituras, da realidade e de conselhos maduros.

Aprendeu que começar pequeno não é começar de qualquer maneira. O pouco precisa ser administrado com excelência.

Aprendeu que fé e planejamento não são inimigos. Calcular custos, ouvir pessoas, respeitar regras e criar reservas também são formas de responsabilidade.

Aprendeu que a liderança de Jesus coloca o serviço no centro. Pessoas não existem para sustentar sua imagem. Crescimento verdadeiro aumenta sua capacidade de cuidar.

Aprendeu que disciplina vale mais do que explosões ocasionais de entusiasmo. Que descanso protege discernimento. Que resultados lentos exigem análise, não desespero.

Aprendeu, sobretudo, que a visão não deve terminar em você.

Quando uma obra saudável cresce, outras pessoas podem crescer ao redor. Empregos são gerados. Famílias são sustentadas. Alunos são formados. Clientes são servidos. Ofertas alcançam necessidades. Comunidades recebem novas possibilidades.

Mas nada disso transforma sucesso empresarial em prova de fé.

Cristo continua sendo suficiente quando o projeto cresce e quando precisa ser encerrado. Sua identidade não está no faturamento, no cargo, na quantidade de alunos ou no tamanho da equipe.

Seu negócio pode ser uma missão importante. Não pode ser seu salvador.

Eu me lembro das cadeiras que haviam sido descartadas.

Elas poderiam representar tudo o que faltava. Em vez disso, tornaram-se parte do que já estava disponível.

Não foram as cadeiras que construíram nossa história. Também não foi uma fórmula, um segredo ou uma promessa de riqueza rápida.

Foi uma caminhada feita de fé, trabalho, aprendizado, correção, serviço e pessoas. Deus no centro. Eu e Cristiane lado a lado. Uma sala alugada. Um começo possível.

Hoje, mais de mil alunos fazem parte do complexo educacional que nasceu daquela disposição de começar. Concursos foram realizados em diferentes lugares do país. Profissionais encontraram trabalho. Famílias foram alcançadas.

Não conto isso para dizer que toda sala pequena se tornará um grande complexo. Conto para mostrar que a aparência do início não determina sozinha o alcance de uma vida fiel.

Em Neemias 2:18, depois de apresentar a mão bondosa de Deus e as palavras do rei, Neemias chama o povo à reconstrução. Eles respondem dispondo-se a levantar e edificar.

Chegou o momento de sua resposta.

Não uma resposta impulsiva.

Não uma promessa feita durante alguns minutos de emoção.

Uma decisão humilde, concreta e responsável.

O que está em suas mãos?

Quem precisa ser servido?

Qual é o primeiro passo?

Quando ele será dado?

Ore. Examine. Planeje. Peça conselho. E, quando houver clareza suficiente para o próximo movimento, levante-se.

A visão não vai sair do papel sozinha.

Reflexão final

Senhor Deus, reconheço que meus planos estão diante de ti. Purifica minhas motivações, corrige aquilo que não expressa teu caráter e concede-me sabedoria para servir pessoas com verdade. Livra-me da vaidade, da paralisia e da pressa. Ensina-me a administrar o pouco, planejar com responsabilidade e permanecer fiel quando os resultados demorarem. Que Cristo seja o centro da minha identidade e que todo crescimento colocado em minhas mãos produza justiça, generosidade e vida ao redor. Dá-me coragem para obedecer ao próximo passo. Em nome de Jesus. Amém.

Referências bíblicas

As passagens abaixo foram apresentadas em paráfrase ou comentário contextual. Recomenda-se a leitura integral de cada texto em uma tradução bíblica de confiança.

- Êxodo 4:2
- Números 18:21
- Deuteronômio 14:22-29
- Deuteronômio 28:13
- Josué 1:6-9
- Neemias 1:3-4
- Neemias 2
- Zacarias 4:10
- Malaquias 3:8-10
- Mateus 25:14-30
- Marcos 6:31
- Marcos 10:42-45
- Lucas 9:57-62
- Lucas 14:28-30
- Lucas 16:10
- João 10:10
- João 13:1-17
- Atos 20:35
- 2 Coríntios 9:6-8
- Filipenses 2:3-4
- Colossenses 3:23-24
- Tiago 2:14-18
- Tiago 5:7-8
- Provérbios 13:4
- Provérbios 15:22
- Provérbios 16:3
- Provérbios 19:21
- Provérbios 21:5
- Provérbios 24:16

Referências complementares

- BRUNET, Tiago. *Especialista em pessoas: soluções bíblicas e inteligentes para lidar com todo tipo de gente*. São Paulo: Academia, 2020.
- CORTELLA, Mario Sergio. *Por que fazemos o que fazemos? Aflições vitais sobre trabalho, carreira e realização*. São Paulo: Planeta, 2016.
- CURY, Augusto. *12 semanas para mudar uma vida: edição com exercícios*. São Paulo: Planeta, edição consultada pela sinopse editorial.