

# ECONOMIA DA PAIXÃO



Como ganhar  
dinheiro e viver  
mais e melhor  
fazendo o que ama

# ECONOMIA DA PAIXÃO

DVS Editora Ltda. 2021 – Todos os direitos para a língua portuguesa reservados pela Editora.

Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida, armazenada em sistema de recuperação, ou transmitida por qualquer meio, seja na forma eletrônica, mecânica, fotocopiada, gravada ou qualquer outra, sem a autorização por escrito dos autores e da Editora.

Colaboradoras: Márcia Maria de Matos e Paula Costa

Design de capa, projeto gráfico e diagramação: Bruno Ortega

Ilustração da protagonista: Wesley Gomes

Foto da contracapa: Larissa Diniz

Primeira revisão e organização dos originais: Irene Ruberti

Revisão geral: Fábio Fujita

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)  
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

Pimenta, Marcelo

Economia da paixão : como ganhar dinheiro e viver mais e melhor fazendo o que ama / Marcelo Pimenta. -- 1. ed. -- São Paulo : DVS Editora, 2020.

ISBN 978-65-5695-019-8

1. Administração 2. Economia 3. Empreendedores  
4. Empreendedorismo 5. Prosperidade I. Título.

20-49169

CDD-330

**Índices para catálogo sistemático:**

1. Economia 330

Maria Alice Ferreira - Bibliotecária - CRB-8/7964

*Nota: Muito cuidado e técnica foram empregados na edição deste livro. No entanto, não estamos livres de pequenos erros de digitação, problemas na impressão ou de uma dúvida conceitual. Para qualquer uma dessas hipóteses solicitamos a comunicação ao nosso serviço de atendimento através do e-mail: atendimento@dvseditora.com.br. Só assim poderemos ajudar a esclarecer suas dúvidas.*



# ECONOMIA DA PAIXÃO

Como ganhar dinheiro  
e viver mais e melhor  
fazendo o que ama



[www.dvseditora.com.br](http://www.dvseditora.com.br)  
São Paulo, 2021

# SUMÁRIO

**AMA A QUEM TE AMA** 06

**DISCLAIMER** 07

**INTRODUÇÃO** 08

**ANTES DE TERMINAR** 217

**POSFÁCIO: Encontre a sua paixão e  
perca-se no fluxo! – Paula Costa** 218

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS** 221

**LISTA DE EMPRESAS E  
PESSOAS CITADAS** 222

## PRIMEIRA PARTE

18

Da economia das redes e do conhecimento à economia da paixão

Do Mundo VUCA ao mundo BANI .....	20
Valorizar a diferença de forma intencional .....	27
Marcas entregando propósito .....	37
Assumir vulnerabilidade e compartilhar ousadia .....	46

## SEGUNDA PARTE

56

Atributos do protagonista da economia da paixão

Abraça a vida criativa sem medo (criatividade) .....	60
Vive o seu <i>Ikigai</i> (propósito) .....	68
Está em busca do fluxo (resiliência e antifragilidade) .....	74
Pratica autocuidado e sabe que é preciso aprender ao longo da vida (autoconhecimento) ....	83
Exercita diferentes formas de pensar (design) .....	95

## TERCEIRA PARTE

102

Kit de sobrevivência – O que você precisa saber

Design centrado no ser humano .....	104
Marketing (cada vez mais digital) .....	117
Vendas .....	123
Finanças e controle (precisamos falar sobre isso) .....	130
Gestão à vista .....	134
Sócios e questões burocráticas .....	138
Liderança criativa .....	141
Inovação contínua .....	144
Tendências e ideias para negócios inovadores .....	152

## QUARTA PARTE

158

Guia prático – Etapas para um projeto próspero, suave e feliz

Encontre seu <i>Ikigai</i> .....	160
Tenha uma hipótese apaixonante .....	171
Prototipe um modelo viável .....	178
Teste, mude, adapte .....	183
Pés no chão e mente aberta .....	190
Imprescindível – Tenha uma vida leve e saudável .....	201

## Ama a quem te ama

Quero agradecer à Pachamama e a tudo que a natureza nos proporciona, como nos permitir manifestar aquilo que temos de mais sagrado.

Agradecer a todos aqueles que, por livre-arbítrio, escolhem assistir às minhas aulas. Vocês são o motivo de eu trabalhar de forma tão perseverante. Sebrae, ESPM, Meu Sucesso.com, Polo Palestrantes são apenas algumas das organizações que me escolheram e me acolheram, canais por meio dos quais exercito meu propósito.

Agradeço a todos com quem convivo e que aceitam esse jeito *weird* (não convencional) de viver, e que apoiaram este projeto de todas as maneiras. A todos os moradores deste lugar mágico que é a Serra da Cantareira, maior floresta urbana do mundo, local onde este livro foi concebido e escrito sob a luz do sol e ao som dos pássaros.

Algumas pessoas em especial não posso deixar de registrar:

- Minha mãe, que me inoculou a curiosidade pelo conhecimento;
- Flammarion Vieira, minha maior paixão;
- Bárbara e Anastácia Magalhães, pelo carinho, paciência, apoio, suporte, convívio e aprendizado diário;
- Toda a equipe do projeto, em especial a Paula Costa e a Márcia Matos, que foram parceiras naquelas aventuras que ficam registradas na memória até a eternidade;
- Bruno Ortega, que é responsável por essa direção de arte maravilhosa;
- Murilo Gun e toda a comunidade do Reaprendizagem Criativa;
- Eduardo Zugaib, minha ponte para a DVS, a editora que eu escolhi e que, de pronto, me acolheu;
- Pedro Gadea, por toda a curadoria e apoio na criação do avatar da protagonista da paixão;
- Flora Pimenta Staub, pelas trocas sobre alimentação e vida saudáveis;
- Manoel Carlos Júnior, inspiração no marketing de experiência;
- Os membros da Liga dos Inovadores, pelas trocas incríveis;
- E você, leitor, que me dá o privilégio de gastar seu tempo para conhecer essas ideias.

## **Disclaimer**

Aquilo que servir a você, use. O que não servir, descarte.

Esta obra reúne crenças do professor Marcelo Severo Pimenta e das pessoas que colaboraram com esta publicação. A grande maioria delas é embasada em pesquisas, livros e outros registros que se encontram na Bibliografia.

Porém, existem experiências que sofrem do natural prejuízo de uma memória que reconstrói o passado com base em muitas convicções, e não necessariamente apenas nos fatos como eles aconteceram.

### **Leia este livro como um exercício de possibilidades.**

Há também hipóteses, possibilidades e insights que ainda estão envoltos em muitas incertezas. Portanto, mais do que como um manual de verdades, leia este livro como um exercício de possibilidades. Leia-o com a mente aberta e não leve nada para o lado pessoal.

O objetivo aqui é exercitar o autoconhecimento, gerar prosperidade criativa, inspirar pessoas, contribuir com o desenvolvimento pessoal de cada um e, assim, ativar o grande poder da coletividade. Portanto, não faça suposições que possam, de alguma forma, prejudicar o real objetivo deste livro, que é inspirar pessoas a atingirem a plenitude de suas capacidades nesta nova fase que iniciamos no planeta Terra a partir da pandemia da covid-19 de 2020.

Convidamos você a ouvir no Spotify **nossa playlist** que foi usada na redação do livro e que sugerimos que você conheça.



*Acesse a playlist no Spotify*

## Introdução

### **O que é a economia da paixão e por que ela é a força motriz do século XXI**

Não é exagero dizer que 30% dos negócios e dos empregos do mundo desapareceram em 2020, devido à pandemia da covid-19, que tem consequências ainda incertas. No entanto, o isolamento social que ela impôs trouxe transformações profundas – e, pode-se dizer, até definitivas.

Ouso dizer que o século XXI começou mesmo, de fato, mostrando sua verdadeira face, a partir dessa pandemia.

Foi assim também no século passado. Até 1920, o mundo era uma continuação de 1800. Mas, a partir dali, o mundo ocidental conheceu os *Roaring Twenties*, os anos loucos. Nós, ocidentais, tivemos a oportunidade de ver cidades como Nova York, Chicago, Paris, Berlim, Londres simplesmente explodirem! O jazz, o Moulin Rouge, os automóveis, o rádio deram uma nova dimensão ao conceito de vida urbana.

Claro, tudo vinha se acelerando, mas nada comparável a uma pandemia que nos deixou trancados em casa com medo de um vírus que ninguém vê, “descoberto” em um mercado de peixes na longínqua Wuhan. Vamos combinar: é um bom início para enredo de filme. De qualquer forma, é o que temos para o nosso começo de século XXI, a economia de baixo contato, o novo papel do indivíduo, do marketing, de tudo.

Mas de que maneira isso impactou a sociedade?

A metáfora que mais repeti em dezenas de lives, aulas online e palestras desde o início da pandemia em março de 2020 foi a de que vivemos um terremoto. Todos nós, como peças do jogo ludo (ou, como falávamos em Santa Maria, na minha infância, devagar se vai longe), sentimos o tremor. Os mais frágeis caíram para fora do tabuleiro. Os menos frágeis apenas tombaram, os mais fortes levantaram rapidamente, mas todos sentimos. E reagimos de forma diferente a esse fenômeno.

**Este livro é um farol nessa nova economia pós-pandemia.**



E isso permitiu que peças não voltassem para o mesmo lugar no tabuleiro. Daí a importância deste livro. Para ser um farol nessa nova economia pós-pandemia.

Usando termos de mestres como Alvin Toffler, ousou dizer que:

- A primeira onda foi a agricultura;
- A segunda onda foi a mecânica e a indústria;
- A terceira onda foram as redes e o conhecimento;
- A quarta onda é a paixão.

Pode ser um exagero, mas a leitura deste livro vai permitir a você tirar suas próprias conclusões.

Você pode exercer sua LIBERDADE como quiser:

- Numa agrovila ecológica budista no interior de Viamão;
- Como um executivo na Faria Lima;
- Com a criação de uma startup fintech no Porto Digital do Recife;
- Surfando na economia da paixão, tendo uma vida nômade e pegando onda para ver o que há além da arrebentação.

Sendo mais objetivo, a economia da paixão não está baseada APENAS na agricultura, ou na indústria, ou ainda no conhecimento conectado pelas redes. Envolvendo todo esse sistema complexo de produção e de vida, as pessoas começam a despertar para aquilo que é o mais importante – o interior delas mesmas.

Não que a paixão não estivesse presente, também, nos bilhões de construções e empreendimentos produzidos desde que o homem passou a andar ereto na Terra (mas nunca com essa proporção e intensidade).

Ao longo da Primeira Parte deste livro, você conhecerá uma conjunção complexa de fatores econômicos, sociais, políticos e ambientais que justificam fazer essa mudança.

Mas só aqui na Introdução falaremos de um plano que envolve forças bem maiores que nós.

## A era de aquário, data-limite, somos todos um

Talvez você já tenha ouvido falar, mas vale repassarmos algumas teorias que circulam e justificam tantas mudanças em tão pouco tempo.

Uma era, na ASTRONOMIA, significa um período de anos em que o sol fica de frente para uma constelação. Estamos falando de ASTRONOMIA: os cientistas que observam as estrelas detectaram que existem ciclos com duração média de 2 mil anos em que o ponto “vernal” (central) da Terra fica alinhado com uma das grandes doze constelações.

Esse fenômeno fez com que ASTRÓLOGOS, pessoas que estudam as interferências do cosmos nas nossas vidas, fossem mais precisos, descobrindo que, a cada 2.150 anos, o mundo muda de era astrológica – alterando, assim, seus principais valores.

Por exemplo, a supremacia egípcia no mundo aconteceu na era de Touro, de 4001 a 2000 a.C. Entre o ano 1 d.C. e 2000, vivemos a era de Peixes, uma era marcada pela construção.

E acredita-se que estamos na transição de Peixes para Aquário, que é uma

**Os astrólogos acreditam que o ápice desses ciclos “longos” será lá pelo ano 6000, quando a Terra vai estar no seu apogeu, e coisas como teletransporte e telepatia já serão tecnologias naturalmente humanas.**

era menos material, em que os valores da fraternidade, do amor, da compaixão, do propósito vão começar a ganhar força frente ao materialismo, à vitória a qualquer preço, ao lucro a qualquer custo.

Os astrólogos acreditam que o ápice desses ciclos “longos” será lá pelo ano 6000, quando a Terra vai estar no seu apogeu, e coisas como

teletransporte e telepatia já serão tecnologias naturalmente humanas. E quando esse tempo chegar, completar-se-á o grande ciclo de 25.000 anos, quando haverá uma espécie de Ctrl + Alt + Del, um reboot geral do sistema.

Mas deixemos essa história de lado.

Passemos a algo mais próximo de nós, que vem de Uberaba, Minas Gerais, onde viveu um dos maiores sensitivos do mundo, Francisco Cândido Xavier, ou apenas Chico Xavier, que, em 28 de julho de 1971, ao vivo, nos estúdios da TV Tupi Canal 4 em São Paulo, fez uma declaração bombástica. Ele

alertava que os grandes guardiões do universo estavam preocupados em ver a Terra se encaminhar para uma Terceira Guerra Mundial. Os Estados Unidos e a então União Soviética se armavam de bombas nucleares até os dentes, e tínhamos, supostamente, uma data-limite: “Se não entrarmos numa guerra de extermínio nos próximos cinquenta anos, então poderemos esperar realizações extraordinárias da ciência humana”.

Ou seja, segundo a doutrina espírita, estávamos em xeque – será que iríamos passar dessa fase?

Esse período se encerrou em 20 de julho de 2019.

Vamos esquecer essa teoria por enquanto e viajar para as verdejantes e úmidas florestas do Peru. Foi lá que, no século V ou VI, surgiram os manuscritos que falam de nove profecias que buscam destacar o papel da sincronicidade no nosso cotidiano. A história é contada no livro *A profecia celestina: uma aventura da nova era*, que pode ser considerado uma parábola que reúne conceitos fundamentais, escrito em formato de romance, misturando suspense e misticismo, pelo americano James Redfield. E a profecia prevê que a humanidade chegará à nova era quando todos fizerem a si mesmos uma pergunta: por que estou aqui? Ou, seja, o manuscrito prevê que chegaríamos ao século XXI buscando a ruptura de uma descrição estreita e egoísta do mundo. E vamos avançando, apesar dos desafios, para o momento da era da fraternidade universal.

Eu poderia citar ainda teorias que vêm da Índia, do Egito, do Oriente Médio que têm em comum a mesma crença (nas palavras de Redfield): “Compreenderemos como o mundo é, na verdade, belo e espiritual. Veremos árvores, rios e montanhas como templos de grande força a serem preservados com reverência e admiração. Exigiremos o fim de qualquer atividade econômica que ameace esse tesouro. E os mais próximos a essa situação encontrarão soluções alternativas para o problema da poluição, pois alguém intuirá essas alternativas ao buscar sua própria evolução”.<sup>1</sup>

Essa conexão com a natureza é reafirmada também por Chico: “Para nós, os religiosos, natureza é sinônimo de manifestação de Deus. Então Deus cria a natureza, Deus cria a vida, mas o homem, os homens ou as mulheres

.....

1 James Redfield, *A profecia celestina: uma aventura da nova era*, trad. Marcos Santarrita, São Paulo, Fontanar, 2009, p. 262-3.

do planeta, são filhos de Deus e podem modificar a criação de Deus. Nós nos encontramos no limiar de uma era extraordinária, se nos mostrarmos capacitados coletivamente a recebê-la com a dignidade devida”.

E não é à toa que nosso transformer Murilo Gun, pernambucano que criou sua primeira startup no século passado, tornando-se depois expoente de stand up comedy até ser o fundador da maior escola de criatividade da América Latina, a Keep Learning School, profetizou: “Somos todos um”. Ou seja, não há resposta fora da natureza, está tudo integrado e sincronizado.

### **Poder da sincronicidade**

Quem está conectado com a energia da economia da paixão, sabe que nada acontece por acaso (se você ainda não está, não se preocupe, este livro vai ajudar).

Ao mesmo tempo que a pandemia da covid-19 me fez mais disciplinado para ensinar – com a criação de vários projetos educacionais, dentre eles este livro –, também me fez mais disciplinado para aprender. E foi aprendendo que eu tive a visão que quero compartilhar com vocês.

Uma das minhas características pessoais é ser colaborativo: sempre que posso, ajudo e apoio meus alunos, meus amigos, meus vizinhos. E a história deste livro começa num sábado, 1º de agosto de 2020, com uma colaboração.

Eu fui convidado pelo professor Sérgio Lage, da ESPM, a falar no curso de férias “Antropologia do consumo e customer insights”. Minha participação estava marcada às 16 horas, e meu papel era abordar como o design thinking pode ajudar nas etapas de pesquisa e exploração de entendimento do consumidor, sua cultura e contexto.

Ao receber o convite, aventei a possibilidade de assistir ao curso desde o início, como ouvinte, o que ele aceitou. E pude presenciar, ao longo de toda a manhã, a aula (maravilhosa) do professor Sérgio. À tarde, seria a vez dos convidados, incluindo eu e também a Paula Costa, que, como *trendsetter*, fez uma linda apresentação sobre tendências que estavam sendo identificadas na pandemia e na emergência de algo que, no entendimento dela, poderia ser definido como “economia da paixão”.

(Dentro do meu cérebro, nesse momento, todos os neurônios e sinapses abriram um champanhe! Yeahhhhhh! Esse é o conceito que faltava no mosaico de temas que estamos trabalhando há trinta anos: empreendedorismo, inovação, negócios, criatividade, amor pelo que faz, *Ikigai*, *canvas*, fluxo e, mais recentemente, meditação, vida saudável...)

Uma coisa que aprendi é não perder tempo.

Ao ouvir economia da paixão, abri imediatamente no navegador uma nova aba e fui no **registro.br** e, pasmem!, o domínio estava livre! Agora, não mais. Pois, a partir dali, o domínio ***economiadapaixao.com.br*** passou a ser meu!

Não vou alongar mais essa história, pois o mais importante já foi dito e comprovado – nada acontece por acaso.

Por isso, você está aqui lendo com atenção esta Introdução, que a maioria dos leitores tende a pular.

Sim, acredite, a maioria dos leitores vai direto para o primeiro capítulo. Pois introdução é blá-blá-blá. E o que acontece? A pessoa chega ao ponto e desconhece o contexto. Daí não entende nada.

(É mais ou menos como você ir ao encontro das águas, em Foz do Iguaçu; ali é a divisa entre Paraguai, Argentina e Brasil. Se você não sabe, pensa que é apenas uma encontro de rios, mas se conhece um pouco de geografia e de história, aquela visita ganha outro significado.)

Os japoneses ensinam:

- Coloque a mão num forno quente e um minuto parecerá um dia.
- Coloque uma pessoa agradável para conversar com você e um dia parecerá um minuto.

Mas, voltando ao livro, falei com a Paula ao final do evento (não nos conhecíamos) e, na semana, voltamos a falar por mais uma hora, e foi incrível. Propus convidá-la a escrever comigo um artigo sobre a economia da paixão. O artigo virou este livro, que por sua vez deve virar uma plataforma – acesse ***economiadapaixao.com.br*** e confira!

Mas quero falar também sobre outro aspecto deste livro, que tem a ver com metacocriação ou seja, com o jeito de produzir o livro nos modelos mais adequados à economia da paixão.

## Um livro, da ideia às livrarias, em menos de seis meses

É preciso destacar um aspecto: como um conceito surge em 1º de agosto, vira ideia de livro alguns dias depois e, em poucos meses, está nas livrarias?

Normalmente, os autores levam de seis a doze meses (além dos tradicionais seis meses de produção editorial e gráfica) para produzir um livro.

É importante explicar rapidamente, para quem não me conhece, que minha matriz tem o seguinte *blend*:

- Meu primeiro trabalho foi um programa na Rádio Universidade da UFSM, em 1989, quando eu tinha 18 anos. Durante a minha faculdade, fui estagiário da rádio e, depois, assessor de comunicação no Sindicato dos Bancários de Santa Maria e da Associação dos Professores da UFSM. Entre 1990 e 1992, antes mesmo de me formar, eu tinha alguns clientes para os quais editava um jornal de ponta a ponta. Eu escrevia, diagramava e tinha um fornecedor em Santa Cruz do Sul que imprimia. Em 1992, mudei-me para Porto Alegre para participar dos Caras Novas – um programa de trainee que foi um dos trampolins na minha carreira. Veio a internet e, desde o início dela, sempre fui ativo em BBS, Orkut, depois blog; hoje, tenho podcast e canal no YouTube, além de presença nas principais redes.
- Minha carreira de empreendedor, desde que me conheço por gente em Santa Maria, começou com a formação, aos 16 anos, de um trio para tocarmos em jantar dançante; depois, em Porto Alegre, o primeiro CNPJ – Marcelo Severo Pimenta ME – foi de uma firma individual para atender alguns clientes freelancers.
- Minha carreira de professor iniciou no Viajando pela Comunicação, um programa itinerante que ensinava bancários sobre a internet, em 1994, usando Alternex e Renpac. Iniciei como professor universitário na Ulbra em 1996, e, hoje, leciono em cursos na ESPM São Paulo, em unidades do Sebrae (em vários estados), no MeuSucesso.com, na Udemy e como convidado em universidades e plataformas de ensino.

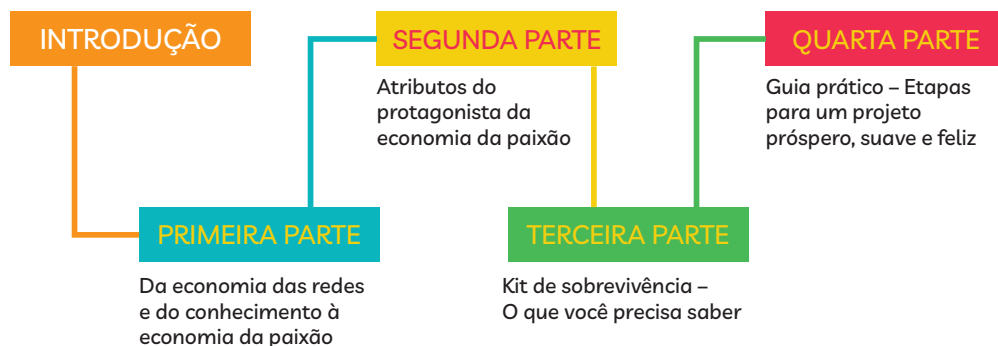
- Em 2012, criei, com a Maria Augusta Orofino e a Clarissa Biolchini, o e-book *Ferramentas visuais para estrategistas*, um sucesso com quase 1 milhão de downloads – você pode baixar o seu em [www.estrategistavisual.com.br](http://www.estrategistavisual.com.br) –, posteriormente impresso pelo Sebrae/RS.
- Em 2014, eu e a Márcia Matos escrevemos a primeira versão da Trem – *Trilha de referência para o empreendedor*, uma obra inédita naquele contexto, trazendo, de uma forma bem simples para professores e estudantes dos institutos federais (a evolução das escolas técnicas), um passo a passo para negócios inovadores. Ela teve uma versão revista e ampliada em 2017.
- Em 2015, criei o primeiro curso de design thinking de formato EAD 100% ao vivo em língua portuguesa (estamos agora na 13ª edição em 2020). Em 2018, criei o primeiro curso sobre *Ikigai* em uma universidade no Brasil.
- Em 2020, criei, durante a pandemia da covid-19, quatro guias digitais. Percebi que era hora de aglutinar toda a produção numa única obra, que é esta que você tem em mãos.

Portanto, este livro é resultado de toda essa ebulição que, desde a virada do milênio, vinha emergindo até que eclodiu.

A Paula e a Márcia assumiram então papéis importantes em todo esse processo. E, já em setembro, entraram no projeto a Irene Ruberti e o Paulo Fortuna, com uma contribuição imprescindível para revisão, organização e finalização dos originais.

Criei o projeto, a estrutura e os tópicos dos capítulos. Organizei as referências – posts em blog, slides de palestras, episódios de podcast, vídeos que eu tinha criado para o YouTube, livros que havia lido, frases, casos, histórias, diagramas – em um grande GoogleDocs; assim, fomos trabalhando de forma interativa, revisando, construindo, buscando melhorar.

## Como o livro está organizado



A **Introdução** você já conhece.

A **Primeira Parte** é fruto da minha parceria com a Paula. Professora e pesquisadora de tendências, é uma colega que, a partir da Áustria, o universo me apresentou para podermos traçar um panorama que parte do mundo VUCA e da economia digital e colaborativa para chegar ao mundo movido pelo propósito e pela ousadia.

A **Segunda Parte** é uma forma de juntar aquelas questões que dizem respeito ao indivíduo. Queremos desmistificar que, para ser protagonista desse momento, é preciso ter algum dom.

Falamos aqui de como qualquer um pode assumir esse papel. Desenvolver mentalidade, mas, principalmente, uma atitude desbravadora, criativa, realizadora, resiliente. Para isso, construímos uma personagem que pudesse, através de acessórios, ferramentas e poderes, mostrar que todos podemos conquistar/ desenvolver/fortalecer essas características.

As duas partes finais são fruto da parceria de mais de vinte anos com a Márcia Matos.

A **Terceira Parte** é uma seleção criteriosa de pontos que você **tem que saber sobre agir/fazer/controlar**. Buscamos listar, de forma bem objetiva, os fundamentos do marketing, da gestão, do controle, de vendas, enfim, aqueles aspectos que você não pode deixar de dominar minimamente. Esses ensinamentos não têm o objetivo de fazer você passar na prova, mas, sim, de contribuir para que o seu negócio prospere e não feche.



Você pode até achar que não gosta ou não precisa desses temas; mas, se pretende ter um negócio minimamente estável, que não o encha de preocupações, o conteúdo da Terceira Parte é o MÍNIMO que você precisa saber; a partir dali, em cada um daqueles temas, o céu é o limite.

E, acredite, uma das lições deste livro é que não são os fatos que importam, mas como você reage a eles. Por exemplo, não se trata de gostar ou não de vendas, mas de saber que nenhum negócio sobrevive sem vendas, e **NÃO É COMPLICADO RESOLVER ISSO**. Porém, se nada for feito e você achar que o processo de vendas se resolve sozinho, **VAI DAR PROBLEMA**.

**Não são os fatos que importam, mas como você reage a eles.**

A **Quarta Parte** é um mapa, um caminho. Você pode encará-la entre dois extremos:

- Como almanaque tipo passatempo, com o qual você vai se divertindo com as atividades.
- Dedicar-se de corpo e alma para fazer cada passo, com paixão e dedicação, com conexão e escuta ativa, com resiliência, entusiasmo e energia. Se você fizer dessa forma, atrevo-me a dizer que **NÃO TEM COMO DAR ERRADO**.

Ou, talvez, ainda exista um caminho intermediário pelo qual você pode conduzir o processo com profissionalismo, no ritmo que quiser, adaptando para seu momento de vida, para a intensidade que quer dar à sua aventura.

Mas, para todas as opções, existe uma mesma lei universal:

**Se você acredita em algo e trabalha com leveza, persistência e propósito, tudo acontece.**

**Se você acredita que não acontece, não acontece.**



O fluxo de tudo isso, as histórias, os relatos e as novidades sobre essa nova era, você pode acessar em [www.economiadapaixao.com.br](http://www.economiadapaixao.com.br), acompanhando em tempo real essa jornada. Compartilhe sua história, suas dúvidas e experiências.

Espero você lá.  
Serra da Cantareira, pandemia de 2020.

# PRIMEIRA PARTE

## Da economia das redes e do conhecimento à economia da paixão

---

Mudanças e incertezas são companheiras da humanidade. Ao longo do tempo, elas sempre causaram impactos na forma de pensar e fazer qualquer coisa, bem como no comportamento das pessoas. Se compararmos como viviam nossos avós e como vivemos hoje, vamos perceber que muitos comportamentos que eles tinham nós não temos mais, e muitos comportamentos que temos hoje, eles desconheciam. E, de geração em geração, essas mudanças vão acontecendo, fruto das influências oriundas da evolução das ciências, da filosofia e das técnicas e tecnologias.

O mais bonito desse processo é que nós, humanos, somos um sistema complexo, mas extremamente adaptável e interdependente, o que nos torna capazes de evoluir junto com as mudanças que nos surpreendem. E é com esse olhar que pensamos a Primeira Parte deste livro, em que, como um artista, pincelamos a realidade do século XXI e como essa nova realidade vem influenciando pessoas e negócios.



# SEGUNDA PARTE

## Atributos do protagonista da economia da paixão

---

Mudanças trazem oportunidades. Uma delas é aproveitarmos tudo o que temos à disposição para pensar em nós, em quem somos, no que amamos e no que podemos fazer com o melhor de cada um de nós.

Se na Primeira Parte deste livro a intenção foi buscar uma visão mais ampla sobre o que acontece no mundo, agora o pensamento é totalmente voltado para cada pessoa em particular. A ideia é ajudar cada uma a olhar para dentro de si, a descobrir o que tem de melhor, a reconhecer o que move sua vida e a perceber que é possível aproveitar essa descoberta para crescer e evoluir.

Aqui estão as ferramentas para que você se torne um escultor de você, transformando sua vida em arte e fazendo dessa arte uma vida mais feliz. E, aqui, não há nada de romântico, mas muito de real possibilidade.

O protagonista dessa economia precisa ter alguns atributos, que podem ser desenvolvidos ou fortalecidos de forma ilimitada. Cada um pode subir a montanha até a altura que quiser. Quanto mais alto, mais esforço e preparação você precisa ter para chegar lá. Não esqueça: tudo vale a pena se a alma não é pequena.

Portanto, divirta-se ao longo do caminho. *Make money and have fun!*



# TERCEIRA PARTE

## Kit de sobrevivência – O que você precisa saber

---

Para vencer nessa nova economia, você precisa estar preparado. Existem coisas que são básicas para que tenhamos o resultado esperado. É como uma planta: além de uma herança genética aceitável, ela precisa de luz, de água, de uma terra adequada com o mínimo de nutrientes. Sem **qualquer um desses quatro fatores**, ela não vai conseguir sobreviver, muito menos produzir.

Esta parte é o seu KIT DE SOBREVIVÊNCIA, trazendo aquilo que você PRECISA saber (e, na maioria dos casos, de como tomar alguma ação). Temas e ferramentas para sobreviver e crescer. Portanto, se você chegou até aqui, não pule esta parte.

Quando a prática se impõe, demanda novos conhecimentos. Ao descobrir a possibilidade de uma nova carreira, algumas questões serão úteis para que o seu desempenho se fortaleça.

Não importa se você quer mudar de área, ter outra profissão, cursar uma nova faculdade, vender suas aquarelas ou virar um professor. Em qualquer um desses casos, saber o básico sobre como funciona o mundo dos negócios é indispensável.

Pensando nisso, a partir da minha experiência, escolhi oito áreas de conhecimento que impactam qualquer negócio e fiz uma síntese dos principais aspectos em cada uma. O que apresento é o mínimo necessário, mas também o que é mais importante saber para não errar de forma desnecessária ao iniciar um caminho novo. Você pode, a partir daí, aprofundar-se muito mais.

Considere que, às vezes, é um desses pontos que pode fazer a maionese, que estava tão bonita, desandar.

A leitura atenta e a prática das recomendações vão fazer com que isso não aconteça.



# QUARTA PARTE

## Guia prático

### Etapas para um projeto próspero, suave e feliz

---

*“Não escrevo livros para que sejam lidos e que assumam minhas ideias de forma irrestrita, aceitem minhas propostas para fazê-las da maneira como fiz. Faço-os para que meus amigos, ao lerem, possam refletir, discutir, corrigir, analisar e, se superarem suas incontáveis deficiências, fazê-las transformar-se em ação.”*

Esse texto, publicado em 2015, é do educador brasileiro Celso Antunes. Está em absoluta conexão com a nossa proposta de ajudar você a se tornar um protagonista da economia da paixão. Você já sabe o que é *Ikigai*, agora é pôr em prática o que já aprendeu na teoria.

Permita-se. Tenha um tempo para seu projeto. Crie sua pasta, tenha seus materiais e reserve um espaço na sua agenda para dar seus passos, no seu ritmo.

Com leveza e prazer, siga o passo a passo. Risque, rabisque, faça, refaça, mude. Você provavelmente já viu alguma imagem semelhante a esta:



E é a pura verdade. Portanto, divirta-se ao longo do caminho e não deixe que fatores externos a você atrapalhem sua jornada.





## Meu depoimento

Eu não era gordinho até os 18 anos. A partir de então, uma barriga começou a se avolumar. E fui experimentando vários tipos de dieta. Ainda na juventude, adorava Inibex, um tipo de inibidor de apetite que já foi até retirado do mercado pela Anvisa.

Posteriormente, fiz todo tipo de dieta: da luz, do abacaxi, de Beverly Hills, da sopa do Incor etc., e ainda tenho muitas pastas aqui com receitas milagrosas.

Nunca fui sedentário, pelo contrário, sempre fiz muito exercício físico. Acreditava que a quantidade de exercícios que eu fazia iria me permitir comer como se eu tivesse 2,40 metros de altura e trabalhasse como estivador, quando na verdade não passo de 1,74 metro e sou professor.

Lembro que uma vez, numa consulta em São Paulo, uma endocrinologista me perguntou: não entendo, você só come abacaxi de manhã, como não emagrece? Qual o tamanho da porção?

- Eu comia dois abacaxis médios inteiros.
- Comia facilmente dois pães acompanhados de fruta, granola, iogurte, ovo.
- Se tivesse em hotel, então, devorava panqueca, tapioca, tortas, tudo para “aproveitar o buffet”.

Mas eu estava cansado. E preocupado com o histórico de infarto de meu pai.

Em janeiro de 2017, desembarcando em Brasília, fui direto ao Bálsamo Spa, com 112 quilos, decidido a iniciar uma nova jornada. Veja como eu era na ocasião, nesta foto:



Lá conheci o naturopata Pete Coen, e comecei várias mudanças, entre elas:

- Preferir sempre comida de verdade.
- Nunca comer duas sementes juntas (tipo feijão com arroz é algo que evito sempre, como ou um ou outro).
- Passar a tomar só suco de manhã (depois aderi ao jejum).
- Fazer mais exercícios funcionais, como respiração, hidroginástica, ioga, com menos impacto e trabalhando mais articulações, alongamentos etc.
- Praticar meditação.

Hoje estou com 90 quilos e vivo numa boa, e ainda pretendo perder mais alguns quilos. O mais importante é que hoje eu controlo melhor quando fazer isso. Entendi que, se dos 20 aos 45 anos adquiri 25 quilos de sobrepeso, não posso esperar perder esses 25 quilos em um ano.

Com relação à meditação, hoje a pratico ao longo do dia, às vezes mais de uma vez por dia, mas sempre ao fazer esporte ou alguma tarefa doméstica (como lavar a louça). Usei o aplicativo Lojong por 352 dias seguidos para experimentar e achei os resultados incríveis. Parei apenas para poder testar outros métodos – mas mantenho-o instalado no celular e uso-o regularmente, em particular para as meditações de atenção plena, de relaxamento e aquelas que induzem o sono.

Sigo vivendo, leve e saudável.





[www.dvseditora.com.br](http://www.dvseditora.com.br)