

**CONRADO NAVARRO**  
Portal Dinheirama e Canal AutoVideos

# QUEBRE A CAIXA, FURE A BOLHA

É hora de romper as regras

CONRADO NAVARRO

# QUEBRE A CAIXA, FURE A BOLHA

É hora de romper as regras



# Sumário

Agradecimentos **9**

Apresentação **11**

1. Estoure sua bolha **15**
  2. Preocupe-se mais em fazer do que em acertar **23**
  3. Conheça o dono da padaria que você tanto frequenta **29**
  4. Escute sua mãe, mas decida-se sozinho **35**
  5. Não tente imitar seus ídolos **41**
  6. Não confunda ser exigente com ter expectativas **49**
  7. Passe algumas noites em claro **55**
  8. Trabalhe de graça **61**
  9. Seja mais cara de pau **69**
  10. Tome café com estranhos **75**
  11. Pague suas contas sempre em dia **83**
  12. Administre bem seu ego **91**
  13. Compre mais livros do que você consegue ler **99**
  14. Pratique um esporte que você não conhece **107**
  15. Guarde R\$ 50 todo mês **115**
  16. Diga “não” com mais frequência **125**
  17. Fale mais em público **131**
  18. Experimente não ter chefe **139**
  19. Aprenda a pedir desculpas **147**
  20. Mire-se nos grandes sonhos, mas guie-se por pequenos objetivos **153**
- O autor: Conrado Navarro **159**

# 1

## ESTOURE SUA BOLHA

---

### **EXPECTATIVA:**

O mundo sempre será compreensivo  
comigo.

### **REALIDADE:**

Você é responsável pelas consequências de  
suas escolhas (ou falta delas).

Você já deve ter ouvido o ditado “tudo que merece ser feito, merece ser bem feito”. Pois é, tendo isso em mente, veja esta história: quatro crianças de dez anos estavam brincando de atirar pedras em um muro de concreto, supondo estarem em um tipo de guerra em que o inimigo se escondia atrás de um enorme paredão.

A “fortaleza do inimigo”, na verdade, era uma república de estudantes. Como bem sabemos, esse tipo de moradia costuma ficar vago durante os meses de férias na universidade, período que também coincide com as férias escolares. Na prática, nessa época, a “guerra ao muro” era uma brincadeira que costumava reunir muitos amigos.

Eu morava ao lado da república e era, quase sempre, o primeiro a ser convocado para o exército que combatia as forças ocultas por trás do muro. Era uma época um pouco diferente, em que nossas brincadeiras consistiam em atividades fora do computador e eram frequentemente associadas a algumas estupidezes típicas de moleques. Nossas bolhas não eram tão fortes, tampouco tão valorizadas.

A soma de casa vazia, garotos com tempo livre e a máxima de fazer bem feito deu origem a uma grande ideia: “Vamos derrubar o muro e finalmente cumprir nosso maior objetivo”. Você não leu errado, eu disse mesmo *derrubar o muro*. A decisão parecia viável porque se tratava de uma parede levantada com aquele concreto mais fino e em placas, que permitiam olhares por entre pequenas frestas e deixavam claro que a estrutura não era tão resistente.

Começamos tentando do jeito mais divertido, jogando pedras e objetos maiores em direção ao muro. Em vão. Depois de algumas horas, apenas alguns arranhões e nada de o muro pender para lá ou para cá. Apelamos para os chutes com a sola do pé e para os trancos com o corpo — para isso tínhamos um reforço de elite, um amigo maior (o “Gigante”), que causava o maior “estrago” a cada contato com o muro.

# 2

## PREOCUPE-SE MAIS EM FAZER DO QUE EM ACERTAR

---

### **EXPECTATIVA:**

Existe um caminho a seguir e basta prestar atenção nele.

### **REALIDADE:**

A vida é dura, injusta e, por vezes, absolutamente imprevisível.

**Q**ue tal tentar por três vezes ter seu próprio negócio e fracassar? Que tal decidir escrever e publicar um livro e vê-lo ignorado por quatro editoras e recusado por outras quatro?

Que tal abandonar uma carreira bem-sucedida na área de tecnologia e computação para arriscar-se em uma carreira ligada a finanças? Que tal se casar e, diante das escolhas individuais e profissionais, assumir que o casamento simplesmente nunca existiu e encarar um divórcio pouco tempo depois do “Sim”?

Pois é, você acaba de me conhecer um pouco melhor. Tenho 38 anos e os exemplos acima são orgulhosamente meus — e faço questão de usá-los sempre que posso para aprender, amadurecer e compreender melhor como os erros formaram quem sou e o que ainda posso me tornar.

Parece um pouco dramático, mas na verdade a minha história é bem comum. E agora muito mais suave, se quer mesmo saber a verdade. O que veio depois de tudo isso só me tornou alguém mais humilde e capaz de aprender mais com os pequenos detalhes. Empreender deu certo, publiquei quatro livros, minha nova carreira está decolando e vivo um novo casamento maravilhoso.

Ao lidar com a situação do muro, em que acabei sendo o único responsabilizado, aprendi a lidar com a frustração e o sentimento que ela traz — embora não soubesse claramente disso à época. Mesmo sem entender, aquela sensação e meu comportamento diante dela tornou-se fundamental como parte de minha história e de como construo meu patrimônio pessoal. Um dos desdobramentos é que, enquanto eu tentei acertar, agradar e fazer tudo “da melhor forma possível”, a vida simplesmente não andou como eu gostaria.

# 3

## CONHEÇA O DONO DA PADARIA QUE VOCÊ TANTO FREQUENTA

---

### **EXPECTATIVA:**

Boas ideias e alguma energia são suficientes para fazer sucesso.

### **REALIDADE:**

Ideias são abundantes, portanto “acabativa” é muito mais relevante do que iniciativa.



Segundo levantamento da Fundação Estudar realizado em 2017, praticamente 70% dos jovens brasileiros têm o desejo de empreender, querem ser donos (de verdade) do próprio nariz. Acontece que muitos desses brasileiros baseiam esse desejo em expectativas e histórias contadas de forma superficial ou midiática. Eu já fui um jovem sonhador deste time, imaginando quão mágica era a vida de empreendedores que eu admirava.

Alguém um dia me disse algo simples, porém poderoso: “E se você pudesse conhecer empresários bem-sucedidos e eles se dispusessem a conversar com você sobre o dia a dia do trabalho que fazem, da gestão do negócio, dos desafios e, claro, dos resultados que o empreendedorismo trouxe para suas vidas?”. Pois é, e se eu pudesse ter contato com essas pessoas? E se você, caro leitor, pudesse passar um tempo conversando com alguém assim?

Aqui a discussão ganha contornos diferentes e dramáticos para quem sofre da “síndrome de vira-lata”: em uma cultura na qual só o sucesso interessa (falo de nosso Brasil, sim, senhor!), pessoas bem-sucedidas são interpretadas erroneamente quando contam seus “causos”.

Tendemos a olhá-los como arrogantes e simples pregadores, quando o mais correto e produtivo seria aprender com eles e encarar a oportunidade de ouvi-los como uma chance de ser mentorado. Agir assim implica “baixar a guarda”, ter mais humildade e ouvir mais do que falar — talvez por isso tal caminho seja tão raro.

O problema pode ser quem você quer conhecer, principalmente porque hoje em dia as histórias se propagam com uma velocidade incrível através da internet. Portanto, responda para si mesmo: quem você gostaria de conhecer e que pode servir de modelo para seus sonhos empreendedores?