

Nome: Guilherme Henrique Gonçalves Silva

Matrícula: 201800560095

Joy – O Nome do Sucesso

O que os empreendedores podem aprender com o novo filme 'Joy' Baseado vagamente na vida de Joy Mangano, inventora do Miracle Mop, o novo filme de David O'Russell oferece algumas lições sobre como fazer um negócio crescer até a fama nacional.

Ser bem-sucedido requer muita sorte, é difícil se afastar de Joy indiferente à persistência de Mangano. Ainda assim, o filme é carregado de encontros casuais que não parecem realistas, mas que catapultam o empresário para o sucesso.

Para obter capital para sua ideia, por exemplo, Joy vai até seu pai rabugento, Rudy, interpretado por Robert De Niro, e pede que ele faça com que sua nova amante, Trudi, invista na empresa. (Trudi, que por acaso é rico, concorda em entrar no empreendimento.)

Outra feliz coincidência é quando o ex-marido desempregado de Joy, Tony, interpretado por Edgar Ramirez, por acaso tem um amigo que trabalha na QVC. Quando os dois fazem uma viagem espontânea para a sede da rede de compras domésticas na Pensilvânia, Walker concorda em se encontrar com Joy, que apresenta seu produto com sucesso.

Começar uma empresa exige muita garra. Indiscutivelmente, porém, requer tanta sorte.

A perseverança é fundamental, especialmente para as mulheres nos negócios, sem surpresa, Joy luta como mulher em uma carreira amplamente dominada por homens. Ao longo do filme, esses personagens masculinos continuamente se aproveitam dela - intencionalmente ou não.

Além do mais, Joy está cercada por paradigmas femininos estereotipados, desde as personagens de novela que sua mãe adora, até os chefes de guarda-roupa da QVC, que pedem que ela use uma roupa reveladora ao vender seu esfregão na televisão nacional.

Joy persevera em mais de uma maneira: ela rejeita o fracasso e sua própria falência, quando ambos os resultados parecem inevitáveis. Ela se recusa a pagar pelos erros de seu parceiro de fabricação, mesmo quando isso compromete sua cadeia de suprimentos. E em uma cena encantadora, ela muda de vestido para blusa e calça, para apresentar o esfregão em seu uso diário.

Você não pode fazer isso sozinho, os incontáveis contratempos de Joy seriam difíceis de engolir, se não fosse pelo alívio cômico que sua família proporciona.

Seu pai, embora cheio de boas intenções, é alheio. Juntos, junto com sua mãe (que se apaixona perdidamente por seu encanador haitiano), eles são pais disfuncionais arquetípicos. O

ex-marido de Joy não é a lâmpada mais brilhante, mas ele é docemente comprometido com Joy e seu empreendimento, e oferece sabedoria sábia nos momentos em que ela mais precisa.

Joy deixa sua própria vida romântica cair no esquecimento, o que é um tropo comum na experiência empreendedora. Ainda assim, ela não está sozinha: intencionalmente ou não, seus familiares a ajudam a alcançar pequenas (e, finalmente, muito grandes) medidas de sucesso.

Joy - O Nome do Sucesso é a maior prova de que podemos inovar e criar produtos ou serviços. Mas é importante ter certeza se eles realmente resolvem a dor do público e oferecem vantagens que nenhum outro oferece. Joy Mangano era uma verdadeira especialista nessas criações.

E não houve um produto que a menina apostasse ao longo de sua jornada que não fosse totalmente novo e extremamente funcional para as pessoas.

O filme mostra a importância de saber apresentar seu produto para conquistar vendas. Isso significa que não basta ele resolver a vida das pessoas. Você tem que provar por A mais B que isso realmente vai acontecer.

Um dos produtos da Joy chegou a ser um fracasso de vendas justamente pela apresentação. Mas como ela o conhecia mais do que ninguém, resolveu assumir o papel de vendedora e mostrar a cara. A moça usou de muita persuasão para mostrar os benefícios daquele item a quem o comprasse.

Walt Antes do Mickey

Walt antes do Mickey (Walt Before Mickey) é um filme produzido no ano de 2015 que busca retratar a história de Walter Elias Disney em todo seu percurso para conseguir ingressar na indústria de animação.

Passe credibilidade para as pessoas, Walter como acontece com a maioria dos empreendedores, sempre acreditou muito nos seus sonhos e começou do zero. Quando começou a criar suas animações, cometeu alguns erros que quase arruinaram o seu negócio, a exemplo da formação de preços.

Bem no início da empresa, ele não faturava muito com seus desenhos e vivia aquele velho dilema que todo empreendedor deve buscar ao máximo fugir, estava pagando para trabalhar. Quando começaram a surgir alguns pedidos de animações, Walt contratou algumas pessoas – desenhistas – para trabalhar junto dele. Porém, como seus gastos superavam os ganhos, chegou um determinado momento em que não conseguia saldar suas dívidas, o que culminou para que ele fosse expulso da casa em que morava, além de deixar de pagar seus colaboradores.

Os colaboradores são peças-chaves para a construção de uma empresa e, mesmo não conseguindo arcar com suas dívidas, Walt ainda conseguiu manter algumas pessoas ao seu lado. Entre essas pessoas, estava o seu irmão, Roy Disney, que o auxiliou na gestão da Disney e foi fundamental para que Walt dessa continuidade ao seu sonho. Ademais, alguns colaboradores também estenderam a mão para Walt, mesmo sabendo que ele não possuía capital disponível para pagá-los.

Saiba precificar seu produto, falar sobre precificação é algo de extrema importância para qualquer empreendimento. O gestor que não sabe precificar de maneira adequada seus produtos corre o risco de seguir por dois caminhos: cobrar um preço muito acima do mercado ou, na pior das hipóteses, cobrar um valor abaixo dos seus custos.

Seja criativo, Walt era uma pessoa bem criativa e expressava isso por meio das suas animações. Antes do surgimento do Mickey Mouse, Walt também trabalhou em outras ilustrações, mas não obteve sucesso. Porém, a criatividade de Walt não ficou presa somente aos desenhos. O animador idealizou para o ambiente físico, parque temático algo bem diferente daqueles encontrados no mercado.

Não se abale com as derrotas, Walt, ao longo dos anos, teve várias portas fechadas para seu trabalho. Algumas pessoas tentaram, no ditado popular, “lhe passar a perna”. Outros estúdios não deram espaço para que Walt pudesse apresentar suas longas-metragens.

Entretanto, sempre quando tinha um novo projeto em mãos, ele nunca desistiu de ir em busca de pessoas que tinham o potencial de ajudá-lo a alavancar seu negócio. Dessa forma, quando finalizou o projeto do Mickey Mouse, ele sabia exatamente o caminho que precisava seguir para colocar a The Walt Disney Company sob o olhar das pessoas.

Tenha visão de longo prazo, apesar das dificuldades, Walter era um homem visionário. Ele sabia exatamente aonde queria chegar.

Os sonhos de Walt inspiravam as pessoas ao seu redor. Àqueles que tiveram a oportunidade de acompanhá-lo puderam observar o quanto ele vivia a magia da Disney em todas suas ações. Como sempre acontece, tiveram pessoas para lhe chamar de maluco e pediram para que ele desistisse. Ainda bem que ele seguiu o caminho diferente, pois com suas animações que rodeiam o mundo, ele conseguiu encantar e transformar a vida de milhares de pessoas.

O Homem que Mudou o Jogo

É um filme de esportes baseado no livro de Michael Lewis: " Moneyball: The Art of Winning an Unfair Game' . Neste filme, Billy Beane, gerente geral do time de beisebol Oakland Athletics, diante de um orçamento limitado, montou uma equipe competitiva de jogadores subestimados talento com a ajuda de Peter Brand, um jovem graduado em economia de Yale com ideias radicais.

No final, o Oakland Athletics, time que terminou a temporada anterior com o pior recorde da Major League Baseball, estabelece um novo recorde da American League ao vencer 20 jogos consecutivos em 103 anos de história da American League baseball e isso também com um dos orçamentos mais baixos da liga. Este filme cobre muitas lições empreendedoras importantes.

Ouvir abre novas possibilidades, embora a oração seja uma qualidade de liderança mais visível e falada, ouvir também é uma qualidade de liderança muito importante e às vezes ignorada por muitas pessoas. Billy Beane ouviu Peter Brand, que acabara de iniciar sua carreira profissional. Billy compreendia o ponto de vista de Peter sobre o beisebol, a má avaliação dos jogadores e a má administração dos times. Billy encontrou uma maneira não convencional de olhar para o jogo através do pensamento radical de Peter - As pessoas que dirigem clubes de futebol, pensam em termos de compra de jogadores . Seu objetivo não deve ser comprar jogadores . Seu objetivo deve ser comprar vitórias. E para comprar vitórias, você precisa comprar corridas.

Entenda a lacuna entre percepção e realidade, os olheiros de Oakland tinham suas próprias percepções sobre vários jogadores. Mas, Peter compartilhou uma nova perspectiva com Billy de que as pessoas são negligenciadas por uma variedade de razões tendenciosas e falhas percebidas, como idade, aparência, personalidade. Ele mostrou uma maneira realista de identificar bons jogadores por meio da matemática, em vez de percepções.

Simplifique a Complexidade, Peter trabalhou na parte de complexidade da análise de jogadores e escreveu um algoritmo para construir a projeção ano após ano. Tinha toda a inteligência necessária para projetar jogadores. Esse algoritmo complexo simplificou as coisas para Billy, de modo que ele pudesse escolher jogadores com base em um número e encontrar valor em jogadores que ninguém mais pode ver. Em vez de confiar na experiência e intuição dos olheiros, Billy selecionou jogadores com base quase exclusivamente em sua base porcentagem (OBP).

Esteja pronto para rejeições, qualquer ideia não convencional, por melhor que seja, pode enfrentar rejeições inicialmente. Os olheiros de Oakland foram primeiro desdenhosos e depois hostis em relação à abordagem sabermétrica não tradicional de Peter Brand para observar jogadores. No início da temporada, o Athletics jogou mal, levando os críticos a considerar o novo método um fracasso. Além disso, Billy enfrentou resistência contínua de Art Howe, gerente do Oakland Athletics.

Inovar para vencer gigantes, Muitas vezes, as startups têm medo dos gigantes porque têm mais recursos. Mas com inovações radicais, as start-ups podem criar modelos de negócios vencedores para dominar os gigantes. Devido aos fundos limitados, Billy Bean não foi capaz de obter e manter bons jogadores. Em vez de aceitar as coisas como eram, ele explorou a abordagem inovadora de Peter e fez o impossível acontecer.

Este filme funciona como um estudo de caso brilhante para mostrar que, se um líder quiser, pode olhar para os obstáculos de uma maneira completamente diferente e encontrar soluções não convencionais. Além disso, mostra como um líder de mente aberta com orçamento limitado valorizou a importância da tecnologia (análise de dados) para montar uma equipe vencedora de talentos subestimados.

À Procura da Felicidade

A maior lição a tirar do inspirador filme À Procura da Felicidade pode ser resumida em uma palavra: Coragem.

Não basta ter um sonho, é preciso coragem e determinação para persegui-lo. Chris Gardner era um pai solteiro sem-teto que vivia em abrigos e fazia fila para comprar comida, era um vendedor medíocre que havia investido todas as suas economias em um negócio falido, estava falido e sozinho. A única coisa que ele tinha era coragem e determinação.

A busca da felicidade é a história da luta pessoal daquele homem que evoluiu de um pai sem-teto para um empresário de sucesso que fundou sua própria corretora Gardner Rich & Co.

Proteja seu sonho, persiga o sucesso implacavelmente, durante uma das cenas mais tocantes do filme, Gardner é visto contando ao filho.

“Nunca deixe alguém te dizer, você não pode fazer algo. Você tem um sonho, você tem que protegê-lo. As pessoas não podem fazer algo sozinhas; eles querem te dizer, você não pode fazer isso. Você quer algo, vá buscá-lo. Período.”

Pode-se dizer que toda a história do filme é tecida em torno dessas poucas linhas. Apesar de enfrentar revés após revés, Gardner persiste e nunca desiste. No ponto mais baixo de sua vida, sua esposa o abandona e seu filho. Incapaz de pagar o aluguel, ele primeiro é expulso de sua casa, depois de um motel e é forçado a viver em abrigos. Ele é preso por não poder pagar uma multa de estacionamento na véspera de sua entrevista na Dean Witter, um trabalho que ele vê como a porta para um futuro melhor.

Mas Gardner não cede. Toda vez que um dos produtos que ele vende é roubado, ele está determinado a recuperá-lo. Ele segue implacavelmente um executivo da Dean Witter e consegue impressioná-lo o suficiente para que seu nome seja recomendado para uma entrevista.

Mesmo quando, no primeiro dia de trabalho, é atropelado por um carro e perde o sapato na rua, ele ainda chega ao trabalho pontualmente.

Esse é o tipo de espírito que todo empreendedor precisa: agilidade, paixão, entusiasmo e calma, foco em seu sonho, mesmo quando você enfrenta muitos obstáculos.

Reconheça suas oportunidades (mesmo que às vezes isso signifique dar um passo atrás). Uma das maiores características de um empreendedor é a capacidade de reconhecer uma oportunidade quando ela aparece diante dele. Mas reconhecer uma oportunidade e agarrá-la no momento certo é mais fácil falar do que fazer. No caso de Gardner, a oportunidade veio na forma de um estágio na Dean Witter. Sendo uma posição não remunerada, foi uma escolha extremamente arriscada, principalmente porque ele está lutando financeiramente e tem uma

família para sustentar. Mas Gardner sabia que precisava dar um passo atrás para dar um salto à frente. Ele estava disposto a aprender e se adaptar constantemente, porque você nunca é obrigado a fazer algo novo.

Trabalhe duro, trabalhe de forma inteligente, Gardner foi um homem que cometeu muitos erros. Ele investiu suas economias inteiras em um produto que era mais frequentemente rejeitado por seus clientes, ele trabalhou duro por longas horas dia após dia, mas só isso não foi suficiente.

Então, o que você faz quando o trabalho duro não compensa? Trabalho inteligente. Para isso, você tem que fazer uso de suas habilidades essenciais. Gardner era um homem inteligente que tinha um verdadeiro dom para os números.

E foi somente depois que ele começou a usar suas habilidades essenciais e fez algo diferente de tentar convencer as pessoas a comprar seu produto, que os resultados começaram a aparecer.

Foi seu ato de resolver um cubo mágico para um dos executivos da Dean Witter que finalmente o levou a receber uma entrevista. Durante o estágio, ao contrário de outros, ele teve que buscar o filho na creche e correr para chegar a tempo de conseguir uma vaga no abrigo para moradores de rua. Isso significava que ele tinha que terminar seu trabalho mais rápido e sair mais cedo. Para economizar tempo, ele não desligou entre ligações para clientes em potencial, economizando oito segundos a cada vez, ele nem bebia água o dia todo para evitar que ele fosse ao banheiro.

Busque a felicidade, no final das contas, o mais importante é buscar coisas que te fazem feliz.

No caso de Gardner, sua felicidade era oferecer uma vida melhor ao filho. Ele nunca parou de visualizar seus sucessos, e sua persistência e trabalho inteligente valeram a pena no final.

A cada curva de sua jornada, é importante avaliar se você está tomando decisões que o deixam feliz. Um estado de espírito feliz é a base para alcançar o sucesso e a glória. Então faça da sua felicidade a sua prioridade e espalhe a alegria.

Fome de Poder

O filme " Fome de Poder" mostra a história de Ray Kroc , um vendedor esforçado que se tornou o fundador do McDonald's. Na década de 1950, Ray Kroc conheceu Mac e Dick McDonald, que dirigiam uma operação de hambúrguer no sul da Califórnia. Ray ficou impressionado com o sistema rápido dos irmãos de fazer a comida e viu o potencial da franquia. Ray expande os restaurantes McDonald's por meio de franqueados, puxa a empresa dos irmãos e cria um império multibilionário. Este filme ensina muitas lições importantes de negócios.

Seja curioso, a curiosidade é uma característica importante para obter novas ideias. Ray Kroc não conseguia vender suas máquinas de milkshake em muitos restaurantes, mas quando recebeu um pedido de 6 máquinas de um restaurante distante, ficou curioso para entender por que tantas as máquinas de milk-shake foram encomendadas por um único restaurante. Aqui, ele poderia simplesmente entregar o pedido, poderia ter evitado percorrer longas distâncias para descobrir o motivo, mas ficou curioso e decidiu visitar o restaurante.

Resolva os problemas do cliente, quando uma empresa fornece o que os clientes precisam, ela não precisa convencê-los e procurá-los. A oferta do produto certo cria a demanda. Os restaurantes drive-in já eram lugares populares nos Estados Unidos, mas a espera geralmente era longa e muitas vezes a comida era mal montada quando chegava. Este não foi o caso do McDonald's. Em comparação com muitos outros restaurantes que Ray Kroc visitou, o McDonald's foi capaz de servir comida de alta qualidade em velocidade ultrarrápida e baixo custo sem sacrificar a qualidade. Embora o McDonald's tivesse filas enormes, os clientes estavam satisfeitos com a qualidade e o atendimento.

Pense grande, pensar grande requer ampliar os limites das possibilidades. Permite a aceitação de novos desafios e a criação de capacidades para superá-los. Os irmãos McDonald inovaram e dominaram o modelo de negócios de restaurante eficiente e decidiram ter um restaurante de primeira classe em vez de vários restaurantes medíocres. Ray Kroc pensou grande e com sua persistência inovou e dominou a arte de expandir negócios através do modelo de franqueado.

Venda sua visão, os visionários conseguem atrair as pessoas apelando para suas emoções e aspirações. Os irmãos McDonald eram apaixonados pelo produto hambúrgueres, enquanto Ray Kroc era apaixonado pelo potencial de negócios.

Selecione os parceiros certos, os parceiros devem ser selecionados para agregar valor, em vez de apenas fornecer seu nome e dinheiro . Mais do que experiência e recursos, um forte desejo de aparecer na vida é importante. Para expandir o McDonald's, Ray Krock queria ter

vários proprietários de franquias que seguissem suas diretrizes de padronização, automação e disciplina. Em primeiro lugar, ele selecionou alguns donos de franquias ricos, mas descobriu que eles não estavam seguindo suas sugestões. Mais tarde, ele selecionou cuidadosamente indivíduos trabalhadores de classe média por sua ética de trabalho e ambição. Essa ideia provou ser um enorme sucesso, pois esses novos proprietários de franquias estavam focados e dispostos a seguir as diretrizes de Ray Kroc.

Tolere a frustração, desistir em situações difíceis é uma opção fácil, mas com a capacidade de tolerar a frustração, pode-se criar seu caminho para o sucesso. Os irmãos McDonald recusaram ou atrasaram muitas ideias de Ray Kroc, como usar leite em pó, fechar com a Coca Cola, renegociar os termos do contrato, porão na loja etc. Em vez de desistir, Ray Kroc tolerou a frustração, por enquanto, ele tinha menos poder, encontrou novas maneiras e regras para se tornar mais poderoso do que os irmãos McDonald e então controlou os termos e condições do negócio.

Negocie Contratos com Cuidado, contratos legais bem-negociados criam defesas e aumentam as vantagens competitivas. Inicialmente, Ray Kroc concordou com um contrato complexo que estipulava que todas as decisões de negócios deveriam passar pelos irmãos McDonald. Mais tarde, em vez de colocar por escrito o acordo de fornecer 1% dos ganhos do McDonald's aos irmãos McDonald, Ray Kroc ofereceu-lhes um acordo de aperto de mão neste termo. O filme mostra que os irmãos McDonald foram legalmente proibidos de usar seu próprio sobrenome na sinalização de seu restaurante e não conseguiram provar seu acordo de aperto de mão e, portanto, foram negados quaisquer royalties da corporação McDonald's.

Steve Jobs

O filme 'Steve Jobs' é baseado na vida de Steve Jobs, o cofundador da Apple que inventou a indústria de computadores. Embora ele tenha morrido em 2011, ele teve um impacto duradouro. A ideia de revelar um objeto brilhante para atrair as massas partiu essencialmente dele.

Encontre os excêntricos com as ideias malucas, desde o início do filme, você pode dizer que Steve Jobs era um pouco diferente. Ele tomou ácido, traiu a namorada, foi para a Índia e fez cursos universitários sem pagar. Jobs não apenas era diferente, mas também gravitava em torno de outros que eram estranhos, outros com obsessões. Você poderia rotulá-los como “geeks”, mas é mais sobre ter uma determinação e foco únicos.

Cliente em primeiro lugar, a Apple teve seu primeiro cliente antes mesmo de ser uma empresa. Paul Terrell dirigia uma pequena loja de peças de computador no Valley e concordou em vender o Apple I. Jobs e Woz já estavam perdidos antes mesmo de começar. Eles precisavam enviar 50 pranchas em dois meses. Eles não tinham as peças, não tinham mão de obra e o protótipo ainda precisava de algum trabalho. Era fazer ou morrer.

A história do primeiro cliente de Steve e Woz ilustra que você nunca pode estar pronto para começar um negócio; você deve se adaptar constantemente e se apressar para fazer as coisas. O primeiro cliente também lhes ensinou algumas lições essenciais para o futuro.

Contratar é o seu pior erro, houve dois erros de contratação no filme. A primeira veio do melhor amigo de Steve, Daniel Kottke. Ao contratar, há inúmeras coisas a considerar. A primeira é se os novos contratados podem criar valor para a empresa, a segunda é se eles se entrosam com a equipe, a terceira é se eles podem se adaptar e aprender e a quarta é se eles compartilham os mesmos valores da empresa. O filme mostrava que Kottke era apenas amigo de Jobs e não tinha habilidades para se adaptar à medida que a Apple crescia. Embora o filme tenha tomado algumas liberdades, a história geralmente é verdadeira .

O segundo erro de contratação foi John Sculley, ex-CEO da Pepsi-Cola e um proclamado “gênio do marketing”. Buscando aumentar o departamento de marketing da Apple, Jobs contratou Sculley, que teve grande sucesso com a marca Pepsi no final dos anos 70. Sculley não demitiu Jobs diretamente, mas deixou que o conselho o eliminasse depois que o Lisa falhou e o Mac não produziu os números que eles esperavam. Sculley estava mais focado em gratificação e receita imediatas do que em resultados de longo prazo. Ao escolher um CEO, você não precisa apenas de alguém que seja um bom executor, mas de alguém que se alinhe

com os ideais centrais da empresa. Sculley cedeu à vontade do conselho em vez de abraçar os ideais de “pensar diferente”.

Relacionamentos ou negócios, um artigo recente causou alvoroço na comunidade empresarial. Nela, o autor afirma que empreendedores não podem ter relacionamentos. Steve Jobs é um exemplo perfeito disso. No filme, ele deixa a namorada grávida e desconsidera ex-amigos, tudo em busca da Apple. Uma startup ocupa sua atenção e, para ter sucesso, é preciso perseverança para que sua ideia se concretize. Os relacionamentos podem representar distrações quando há semanas de trabalho de cem horas. É por isso que é muito mais fácil começar um negócio quando você é jovem. Você tem energia e apegos limitados; você pode se dar ao luxo de ser econômico e frugal sem que outros possam contar com você.

Se você se tornar um CEO, isso se tornará ainda mais difícil. Muitos fundadores são divorciados porque sua startup consome tudo. Um relacionamento é um ato de equilíbrio que é muito difícil de manter estável durante os primeiros meses tumultuados de uma start-up. Além disso, se amigos estão trabalhando em sua empresa, seu relacionamento muda fundamentalmente. É solitário no topo e as emoções não podem obscurecer as decisões tomadas para o bem da empresa.

Coração acima do talento, as emoções aumentam em muitos pontos de “Trabalhos”. O amor que ele derramou pela Apple é sentido ao longo do filme. Steve era a empresa, a empresa era Steve. Sem esse amor pelos valores que a Apple adotou, não haveria Mac, iPod ou iPhone.

Há uma cena no filme em que Steve faz recrutamento para a equipe do Mac. Ele procura não os melhores técnicos, mas aqueles que realmente se importam. A equipe faz tours por museus de arte, caminhadas pela natureza e trabalha com determinação e atenção aos detalhes porque o produto é uma extensão de si mesmos. A equipe do Mac é um exemplo de como um grupo pode transcender a soma de suas partes para se tornar algo verdadeiramente incrível.

Foco absoluto e adaptabilidade, é um longo caminho até o topo. A única maneira de chegar lá é com uma direção inflexível. Steve era uma pessoa muito direta. Ele foi direto ao ponto e não teve medo de cortar as besteiras. Como disse Woz: “Steve não gosta de preliminares.” Jobs tinha uma determinação obstinada de realizar um projeto. Ele renunciaria a relacionamentos, comida e sono para terminar. Os empresários fariam bem em seguir seu exemplo.

Steve também tinha um conjunto diversificado de habilidades. Ele entendia muitas coisas em um nível moderado, o que lhe permitia se comunicar de forma clara e eficaz com todos os tipos de pessoas e funcionários. Em diferentes momentos foi engenheiro, artista, gerente, vendedor e publicitário. Como empreendedor, você deve ser capaz de aprender

rapidamente e fazer qualquer trabalho necessário. Steve Jobs jogou todo o seu ser em seu trabalho e mostrou.

O Céu de Outubro

Se você não conhece a história, em outubro de 1957, o Sputnik foi o primeiro satélite lançado ao espaço. October Sky conta a experiência de Homer Hickam Jr. (Jake Gyllenhaal), um estudante do ensino médio que ficou tão inspirado por estes eventos globais que decidiu construir seus próprios foguetes. Com a ajuda de seus amigos íntimos na pequena cidade mineira de Coalwood, os Rocket Boys não apenas tiveram sucesso com seu hobby de foguetes; mas os levou até a feira nacional de ciências. Hickam eventualmente se tornou um cientista de foguetes da NASA.

Desejo: Desde o início da história, o Sputnik despertou algo profundo dentro de Hickam. Quanto mais pensava em foguetes e espaço, mais disposto ficava para aprender, experimentar e crescer.

Esse desejo ardente fez com que ele se tornasse amigo do nerd da classe. Ele estudou e aprendeu coisas que antes não entendia. Esse desejo o levou a falhar repetidamente, enquanto foguetes explodiram continuamente diante de seus olhos.

Quando você se permite ser consumido pelo desejo, você não se concentra mais no fracasso como uma opção. Você vê isso como parte do caminho. Você se torna disposto a fazer o que for preciso para ter sucesso.

Você tem um desejo ardente de ser, fazer ou ter algo mais em sua vida? A maioria de nós bloqueou nosso desejo, como Homer quase fez. Ele cresceu em uma cidade mineira, onde seu destino o levaria a trabalhar na mina assim como seu pai, John (Chris Cooper).

Se você ouvir os outros e extinguir a chama do seu desejo, acabará levando vidas e tendo carreiras como as pessoas com quem convive mais.

Fé: Hickam não sabia nada sobre foguetes. Ele era um estudante mediano, com uma habilidade atlética mediana ainda maior. O atletismo era a única maneira dessas crianças escaparem do futuro da mina.

Hickam acreditava que seu desejo de construir foguetes poderia criar um caminho para seu futuro na mineração. Ao iniciar esse caminho, ele até comentou com amigos que suas chances de ganhar a feira de ciências são de 1 em um milhão.

Essa semente de fé às vezes é tudo o que precisamos para começar. O caminho da fé nos move um passo de cada vez em uma prova nebulosa onde só podemos ver um ou dois passos à frente. Hickam tinha fé que poderia aprender e crescer e se tornar a pessoa que tem sucesso. Ele também estava disposto a correr riscos como parte dessa fé.

Imaginação: O desejo ardente de Hickam colocou sua imaginação em ação. Ele tinha uma visão clara do sucesso. Há uma ótima cena quando os Rocket Boys encontram um poço de escória aberto que eles usam como base para lançar seus foguetes.

Homer imediatamente visualiza uma plataforma de lançamento e um centro de controle próximo (para se esconder dos foguetes explodindo). Quando se trata de encontrar soluções para problemas, os Rocket Boys usam sua imaginação para encontrar soluções e ideias diferentes.

A imaginação é onde todos os problemas podem ser resolvidos. É também o lugar onde você mantém a visão de seu sucesso inevitável na tela de sua mente. É claro que Homer continuou a manter sua visão de trabalhar na NASA em sua mente durante sua juventude e, mais tarde, na vida adulta. Sua carreira na NASA é a prova de que ele fez isso, se ele estava ciente do que estava fazendo ou não, não importa.

A mente subconsciente: Tem todo o poder que precisamos para alcançar nossos objetivos. É programado pela nossa genética e ambiente. A programação da mente subconsciente nos levará ao nosso destino.

Hickam deve desafiar sua programação para mudar o curso do futuro de seu mineiro para um de sua escolha.

Os gregos muitas vezes se referiam à mente subconsciente como o coração. No filme, quando Homer quase desistiu, ele tem uma conversa com sua professora, Miss Riley.

"Você sabe o que? Às vezes você realmente não consegue ouvir o que os outros dizem. Você só precisa ouvir por dentro. Você não deveria acabar naquelas minas. Você sabe por quê? Porque acho que você fez outros planos

O coração e a mente subconsciente são nossa conexão com a inteligência infinita. Nossa alma e conhecimento interior. Esta mensagem de seu professor permitiu que Homer seguisse seu coração. Isso o levou para fora da confusão em que estava para finalmente triunfar.