

**O MÍNIMO**

***ESFORÇO***

Copyright © 2024  
por Bianca Juliano

Todos os direitos desta publicação reservados à Maquinaria Sankto Editora e Distribuidora LTDA. Este livro segue o Novo Acordo Ortográfico de 1990.

É vedada a reprodução total ou parcial desta obra sem a prévia autorização, salvo como referência de pesquisa ou citação acompanhada da respectiva indicação. A violação dos direitos autorais é crime estabelecido na Lei n.9.610/98 e punido pelo artigo 194 do Código Penal.

Este texto é de responsabilidade da autora e não reflete necessariamente a opinião da Maquinaria Sankto Editora e Distribuidora LTDA.

**Diretor-executivo**

Guther Faggion

**Editora-executiva**

Renata Sturm

**Diretor Comercial**

Nilson Roberto da Silva

**Editor**

Pedro Aranha

**Revisão**

Fernanda Felix

**Marketing e Comunicação**

Rafaella Blanco, Matheus da Costa

**Direção de Arte**

Rafael Bersi

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)  
Angelica Ilacqua CRB-8/7057

JULIANO, Bianca

O mínimo esforço : o método de vendas que me levou à posição de sócia da XP Investimentos / Maquinaria Sankto Editora e Distribuidora LTDA. -- São Paulo: Maquinaria Sankto Editora e Distribuidora Ltda, 2024.  
192 p.

ISBN 978-85-94484-29-1

1. Vendas - Administração 2. Negócios

24-0827

CDD 658.164

Índice para catálogo sistemático:

1. Vendas - Administração

**maquinaria**  
EDITORIAL

Rua Pedro de Toledo, 129 - Sala 104  
Vila Clementino - São Paulo - SP, CEP: 04039-030  
[www.mqnr.com.br](http://www.mqnr.com.br)

PREFÁCIO POR GUILHERME BENCHIMOL

Bianca Juliano

O MÍNIMO

O método de vendas que me levou à  
posição de sócia da XP Investimentos

ESFORÇO

mqr

# ***SUMÁRIO***

- 7** MÁQUINA DE FAZER ACONTECER
- 17** INTRODUÇÃO
- 25** POR QUE COM TANTO ESFORÇO?
- 37** OPORTUNIDADE EM TUDO
- 65** PRÉ-MÉTODO: ACHAR UM PROPÓSITO
- 79** O MÍNIMO ESFORÇO

- 103** O DESAFIO
- 119** LIDERANÇA INTELIGENTE
- 135** OS 4 PILARES
- 153** 10 PRINCÍPIOS PARA A LIBERDADE FINANCEIRA
- 167** ESTOU NA JORNADA ERRADA, E AGORA?
- 179** VIDA LIVRE
- 187** AGRADECIMENTOS



PREFÁCIO POR GUILHERME BENCHIMOL

# ***MÁQUINA DE FAZER ACONTECER***

**C**onheci a Bianca em Porto Alegre, em 2006, quando estávamos estruturando o time comercial da nossa gestora de recursos na XP Investimentos. Naquela época, a empresa ainda era muito pequena, ocupando um espaço pouco maior do que a famosa sala de 25m<sup>2</sup> onde havia sido fundada em 2001. Já sonhávamos grande, mas admito que não tínhamos ideia do nosso real potencial. A única certeza que eu tinha é de que precisávamos, ao nosso lado, de pessoas determinadas, curiosas e que, de fato, pudessem fazer as coisas acontecerem.

Sem dúvida alguma, se eu tivesse optado por ter construído algo sozinho, tenho certeza de que não teríamos chegado onde estamos hoje. O que sempre falo, é que precisamos buscar pessoas melhores do que nós para construir algo maior. E é por isso que quando me perguntam qual foi a decisão mais importante que já tomei na minha vida empresarial, não tenho dúvida ao dizer, que foi dividir o meu sonho com outras pessoas, para a construção da nossa *partnership*.

Ao longo das últimas décadas, centenas de pessoas passaram pela nossa sociedade, e cada uma delas, a seu modo, ajudou a fortalecer nossa cultura e deixá-la na intensidade atual: sonho grande, mente aberta, espírito empreendedor e foco no cliente. São esses os comportamentos que buscamos nos nossos sócios e, independente de qual função tenham na companhia, precisam praticar e ser exemplos para todos os outros colaboradores.

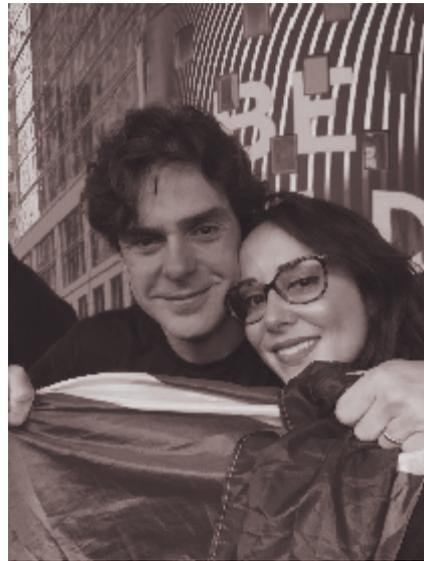
É aí que entra a Bianca Juliano, uma das sócias mais longevas da xp Inc. Apesar de ainda ser bem jovem naquela época, começou no nosso escritório de Porto Alegre e acompanhou a xp pelas várias mudanças que tivemos ao longo da nossa trajetória, até se mudar, definitivamente, para São Paulo. O brilho nos olhos e a vontade que ela demonstrava em fazer parte do nosso grupo foram diferenciais para que eu, pessoalmente, a contratasse na época. Sempre muito determinada, humilde e resiliente, ela teve a oportunidade de liderar diversos projetos e times ao longo dos 17 anos em que esteve na xp.

Ela sempre conseguiu superar a maior parte dos desafios que teve, indo além do esperado e tornando-se uma voz ativa na equipe. Eu costumava chamá-la de “máquina de fazer acontecer”, afinal, nada a fazia parar enquanto não atingisse seu objetivo. E foi com esse apelido que a convidei para ser sócia, em 2007.

Esse reconhecimento não era só pelas características que mencionei há pouco ou por sua performance, mas sobretudo por sua aderência à nossa cultura.

Quando realizamos a Oferta Pública Inicial (IPO) na Bolsa de Valores da Nasdaq em Nova York, em dezembro de 2019, não poderia ter sido diferente, Bianca estava lá conosco para coroar aquele momento tão emblemático. Foi um dos dias mais incríveis das nossas vidas.

Era o início de um período de amadurecimento, tendo agora a XP Inc. como parte integrante de uma bolsa global, ao lado de algumas das maiores e mais inovadoras empresas do mundo. A empresa vinha buscando cada vez mais o seu espaço no mercado financeiro brasileiro, desafiando



Bianca Juliano e Guilherme Benchimol emocionados e celebrando o recorde brasileiro na IPO pela XP Inc., em dezembro de 2019, na Bolsa de Nasdaq, Nova Iorque.

um dos mercados mais concentrados do mundo e promovendo maior acesso e educação financeira para as pessoas. Estar ao lado de todos os sócios, e com mais de duzentas pessoas presentes, representando o Brasil naquele momento, foi inesquecível.

Com o nosso crescimento exponencial nos últimos anos, a Bianca teve um papel importante na formação de milhares de assessores de investimento, criando métodos simples e eficientes, de fácil aprendizado e com retornos muito importantes. Ter agora em mãos essa experiência profissional, num formato bastante didático, será de grande valor para você.

O livro se chama *O Mínimo Esforço*, mas não se deixe enganar: para chegar onde sonhamos, é preciso muita dedicação, resiliência e foco no longo prazo.

**Guilherme Benchimol,**

*fundador e presidente-executivo do  
conselho de administração da XP Inc.*

Dedico este livro a todos que buscam, com resiliência, evoluir a cada dia, em vários aspectos de sua vida, na humildade de estar sempre aprendendo e desbravando com ímpeto de transformação, ousadia e brilho nos olhos. Àqueles que caem e levantam, que lutam e não se entregam, àqueles incansáveis realizadores de suas próprias vidas!

Você só pode gerir o esforço.

Pelo resultado, você se abraça e chora, ou se abraça e comemora.

Faça a sua escolha.

# INTRODUÇÃO

**V**ocê já sonhou em ter liberdade financeira e uma carreira bem-sucedida? Talvez já tenham lhe apresentado fórmulas engessadas que não se adequem à sua realidade, então você se desmotiva e, por isso, sonha muito e acaba não colocando em prática seu sonho? Garanto que você não está só. E, se está lendo este livro, significa que tem vontade de tirar seu sonho do papel de alguma maneira.

Após 17 anos trabalhando na construção de um dos maiores *cases* de empreendedorismo do Brasil, a XP Inc., decidi reunir em um livro a metodologia que guiou toda a minha jornada de assessora de investimentos (como agente autônoma) até me tornar sócia e executiva na XP. De 2006 a 2023, usei essa mesma metodologia para liderar equipes, treinar times e desenvolver profissionais. Depois de mais de 20 anos aperfeiçoando o

processo de desenvolvimento de carreira e gestão pessoal, posso dizer, com absolutamente todas as letras, que não há liberdade sem esforço. Não há resiliência sem esforço. Não há *sucesso* sem esforço.

Mas trabalho árduo sem um guia e direcionamento pode ser jogado fora, por isso o meu objetivo é mostrar como direcionar seus esforços para um planejamento claro, com execução precisa, acompanhamento de ação sóbrio e pé no chão, o que eu chamo de *O Mínimo Esforço a ser feito para realizar seus sonhos*.

O Método *O Mínimo Esforço*<sup>1</sup> surgiu em 2006, quando comecei como assessora de investimentos e precisava montar minha própria carteira de clientes investidores, e se consolidou depois, quando me tornei líder da minha primeira equipe. Àquele ponto, eu captava mais de 1 milhão e meio de reais por mês para a XP Investimentos, volume alto para a época, fazendo prospecção ativa de clientes, parcerias, dando palestras e cursos de educação financeira. Assim, fui chamada para ser sócia da empresa. Eu tinha um telefone, uma planilha, vontade de ensinar sobre educação financeira e muito gás para falar o dia inteiro com possíveis clientes.

Percebi que, para captar a média de 1 milhão e meio mensalmente, eu fazia 100 ligações por dia, no mínimo, e essa captação mensal me

---

1 O Método dos Esforços e O Mínimo Esforço são dois nomes dados ao Método da autora, que se refere e enfatiza a gestão do esforço para ter o resultado esperado e realizar seus objetivos. Esses assuntos serão explorados durante o livro e permeiam a trajetória da Bianca Juliano. (N.E.)

## INTRODUÇÃO

rendia um valor que, aplicado aos meus investimentos, me trazia um retorno anual certo. Esse mesmo retorno poderia ser expandido em uma previsão: Quanto eu precisaria juntar para me aposentar aos 40 anos?

Passei, então, a calcular qual seria o mínimo esforço possível para chegar aos resultados que eu queria e qual seria a projeção por ano do meu esforço. Um simples cálculo matemático, mas que serviu para muitas outras áreas da minha vida: Se eu quisesse comprar um carro daqui a alguns anos, quanto dinheiro eu precisaria juntar? Para juntar esse dinheiro, quanto tempo precisaria trabalhar? E qual seria o mínimo de esforço necessário para tirar o meu plano do papel e colocá-lo em prática? Tudo isso é o Método *O Mínimo Esforço*.

Aplicando o Método direto na minha vida, fui convidada para ser sócia por Guilherme Benchimol, fundador da XP Inc. e um dos homens mais reconhecidos e visionários do mercado de investimentos e empreendedorismo no Brasil — quiçá na América Latina. Fui chamada de “máquina de fazer acontecer”. Eu já estava feliz por ser sócia e poder comprar ações, mas ser reconhecida pelo meu trabalho pelo homem que mudou o cenário brasileiro foi uma certeza, novamente, de que meu esforço estava direcionado para o lugar correto.

O resultado é totalmente consequência do seu esforço. Olhar para seus próprios números é o suficiente para pôr seu sonho em pauta! Você não depende das suas circunstâncias para alcançar sua liberdade financeira ou para ascender em sua carreira. Enquanto

vemos gurus de desenvolvimento pessoal exigindo de você ações que não correspondem à sua realidade, digo com convicção que os esforços certos levam absolutamente *qualquer pessoa* a ser dona do seu próprio destino.

O *Mínimo Esforço* é adaptável: ele se encaixa tanto nos menores quanto nos maiores sonhos, justamente porque é individual e totalmente aplicável.

Dessa forma, consegui contribuir com muitos projetos e estruturá-los do zero, como a Operação Everest e o Projeto Performance em parceria com a Falconi Consultores. Este último foi um passo extremamente importante para o meu aprendizado — um MBA na prática. O professor Falconi se tornou um grande mestre e uma referência para mim. Já a Operação Everest foi uma das maiores empreitadas da minha carreira, quando liderei um projeto de implementação de boas práticas comerciais e de gestão nos 30 maiores escritórios da rede de distribuição da XP B2B (o que definiu muito dos modelos operacionais praticados até hoje nos escritórios de assessoria Brasil afora); além disso, organizei o Núcleo Startup da XP, levando as boas práticas comerciais e de negócios para *todos* os novos escritórios da XP. Foi um trabalho intenso, usando o Método dos Esforços, porque conseguimos ajudar a estruturar startups que cresceram e se desenvolveram focadas em um objetivo, com uma metodologia clara de sucesso. Hoje muitas dessas startups de investimentos e dos escritórios da Operação Everest fazem parte do hall dos

maiores escritórios de investimentos do Brasil.

Para entender melhor como a mente humana funciona no âmbito da construção de carreira, me pós-graduei em Neurociência na PUC-RS, com um trabalho de conclusão voltado para a relação da neurociência com a liderança no mercado corporativo. Um dos meus maiores objetivos com esse tempo de estudo foi justificar em nossa mente o que significa ser resiliente e estabelecer como transformar sonhos em ações duradouras. Toda a minha carreira é direcionada para o ensino, e há uma ciência por trás das nossas decisões quando trabalhamos no mercado corporativo — seja em áreas comerciais e de vendas, seja em posições de liderança, onde passei boa parte da minha trajetória.

O que diferencia alguém que sonha muito e nunca alcança de alguém que tem objetivos (ou sonhos) e os coloca em prática com sucesso? A neurociência explica e nos dá a chance de compreender como fugir do caminho fácil de sonhar acordado, permanecendo um sonhador sem esforço, e tirar do papel o que você sempre quis — isso mesmo, esse sonho que você tem aí no fundo do peito e nunca soube como trazer à vida.

Penso que compartilhar aprendizados e ajudar quem busca uma jornada profissional promissora, no mercado financeiro ou não, configuram uma maneira de deixar um legado para um Brasil rico e focado, com pessoas que tenham liberdade para investir em seus maiores sonhos. Quero auxiliar quem quer fazer parte de uma construção de grande impacto

positivo, seja empreendendo ou intraempreendendo, como foi meu caso, encontrando oportunidades de investir e inovar dentro do ambiente de trabalho no qual você já está inserido.

Nos próximos capítulos, busco incentivar, inspirar e direcionar as pessoas na prática de uma atitude vencedora e empreendedora. Quero falar com transparência do que existe por trás de uma jornada desse porte, com mais de 17 anos em uma empresa altamente inovadora, arrojada e meritocrática.

Muitas pessoas querem a colheita, e não os custos da plantação — vi quem queria os louros, o sucesso e a sociedade nos momentos de liquidez da companhia, mas não estava disposto a se entregar de maneira completa e ter atitude para chegar lá, na prática.

Devore o seu ego, engula-o, coloque-o no bolso, empacote-o e guarde-o. Faça o que quiser com ele, mas tire-o da frente, porque ele só atrapalha. Se você estiver disposto a isso, siga nesta leitura!

Este livro é para os ambiciosos, aqueles que têm grande vontade de construir negócios de sucesso que geram resultados e transformam — ou de fazer parte deles. A jornada é longa. Ela requer paciência, resiliência, foco, luta e até sofrimento, sim. Quero inspirar aqueles que estão iniciando ou em fase de desenvolvimento de carreira e mostrar que é possível.

Além disso, pretendo ajudar você a entender o seu perfil de vendedor, identificando suas maiores qualidades e defeitos enquanto profissional,

## INTRODUÇÃO

para auxiliá-lo a montar seu plano de carreira e sua vida financeira. Somente pelo autoconhecimento somos capazes de planejar nosso sucesso, porque ele não cai do céu.

O livro *O Mínimo Esforço* é destinado à sua autoliderança, à gestão pessoal, financeira e vocacional. Se você está pronto e disposto a mudar sua vida completamente, desejo-lhe as boas-vindas à metodologia que promete revirar tudo o que você sabe sobre esforço e resiliência.



## CAPÍTULO UM

# ***POR QUE COM TANTO ESFORÇO?***

**O** Método dos Esforços começa com uma janela. Na véspera do *Initial Public Offering* (IPO) da XP, em Nova York — um evento importante para empresas, quando elas passam a ser de capital aberto e podem ser negociadas na Bolsa de Valores —, eu estava trabalhando na feira de Carreiras dos MBAs da XP Educação (XPE), um braço da XP voltado ao aprendizado do mercado financeiro e a preparar assessores para trabalhar. Enquanto isso, toda a comitiva da XP estava em Nova York. Sem saber a data do IPO, agendei a Primeira Feira de Carreiras da XPE

para o dia 10 de dezembro de 2019, e o IPO seria no dia 11 do mesmo mês.

O dia mais importante da minha carreira estava ali. Eu estaria diante dos maiores nomes do mercado financeiro e precisava escolher entre permanecer com meus alunos, que eram parte do meu propósito, e estar no evento em Nova York, que também fazia parte do meu propósito e seria a realização de um grande sonho à base de muito trabalho árduo.

Eu já tinha a passagem garantida para o IPO — seria o último voo da noite saindo de Guarulhos, em São Paulo. O evento precisava ser um sucesso (e foi), mas dentro de mim havia algo apertado, que me lembrava: “Seu sonho está logo ali. O que você vai decidir?”. Eu estava determinada a fazer dar certo. Queria ir a Nova York e participar do evento. Porém, um temporal se armou e o caos em São Paulo se instalou.

No momento de sair rumo ao aeroporto, não conseguia táxi, Uber, helicóptero — nada que pudesse me levar até lá. Depois de uma hora tentando, um táxi aleatório apareceu na porta do local do evento. Eu nem olhei para os lados e pulei para dentro com minha malinha de mão. O tempo previsto para chegar, conforme o GPS, ia aumentando a cada minuto. Começou em duas horas e acabou em quatro.

Dentro do táxi, meu desespero se transformou em lágrimas — em pranto, para falar a verdade, porque lágrimas eram algo muito sutil para o que estava acontecendo naquele banco de trás do carro. O motorista olhou pelo retrovisor e disse:

— Moça, você está chorando?

Ele estava preocupado, até confuso — aquela sensação estranha de cidade grande, com as pessoas não se surpreendendo diante de algumas situações. Eu nem conseguia traduzir em palavras o que estava sentindo, mas um filme passava na minha cabeça: tantos anos, tantas histórias e tantos esforços... Eu estava concretizando 13 anos de noites sem dormir, de momentos em que me questionei se estava fazendo o certo, mas sem desistir. Eu só conseguia pensar: *Meu Deus, maldito Método dos Esforços! Por que tinha que ser assim com tanto esforço? Acho que já foi de bom tamanho até aqui! Chega! Será que desta vez não podia ser diferente? Só um pouquinho mais leve?*

Naquele instante, todo o cansaço de 13 anos de trabalho árduo, de amigos que deixei de ver, da família que deixei de visitar, tudo por causa do meu sonho, pesou sobre meus ombros. Eu estava exausta.

O que as pessoas não costumam falar sobre a resiliência é que pode ser muito solitário quando o cansaço finalmente nos preenche, sobretudo nas noites em que deitamos a cabeça no travesseiro e pensamos: *Isso vale mesmo a pena?*

Tomada de muita emoção, eu apenas respondi para o motorista:

— Você não sabe o que esse evento ao qual estou tentando chegar representa. É o momento mais esperado de toda a minha vida!

As pessoas que torciam por mim estavam cientes do perrengue e me ligavam toda hora para saber onde eu estava. A resposta era sempre igual: *No mesmo lugar: parada!* A tensão e a torcida eram gigantescas. Meu pai fez até promessa para o anjo da guarda dele.

Durante todo o caminho até lá, com os carros parados e meu coração batendo forte no peito, me lembrei de outras vezes em que a vida tinha me cobrado muito mais do que eu sentia que poderia aguentar. Mas eu ainda tinha algo ao qual me segurar: uma janela.

Desde criança, sempre sonhei com minha casa, meu cantinho, no qual eu moraria sozinha. Ao começar a trabalhar na XP, minha primeira meta foi morar sozinha. Eu fechava os olhos e imaginava uma janela de pé alto, com cortinas brancas esvoaçantes, a luz do dia entrando pela janela: minha pele ficava com cheiro de sol, lavanda e brisa fresca. Eu queria tanto aquilo, que chegava a sentir o *cheiro* da minha janela. Acor-dava com o coração acelerado, o peito doendo diante de quão reais eram aqueles sonhos recorrentes com a janela.

A primeira cozinha que eu comprei no meu primeiro apartamento foi das Casas Bahia, do tipo modular, um ano depois de entrar na XP. Eu mesma a medi e a transformei numa cozinha sob medida. Lidava com a realidade do meu orçamento. Ia a brechós, outlets, lugares desconhecidos pela cidade. Garimpava em toda Porto Alegre até conseguir o que eu queria. Eu me dediquei totalmente usando o que tinha nas mãos, o que não era muito àquela altura do campeonato, mas era muito mais do que eu tinha quando comecei como assessora na XP.

Ali, 13 anos depois, sentada num banco de carro, olhando a chuva pela janela e pensando se valeria a pena, eu não era mais a mesma criança sonhando com seu próprio espaço, com sua liberdade. Eu concretizei

meus sonhos. Estava prestes a colher os louros do meu esforço, e tudo poderia dar errado.

Quando finalmente cheguei ao aeroporto, na exata hora da decolagem, saí do táxi às pressas e alcancei o balcão da companhia, quase me atirando na esteira das malas, para ver se eu poderia entrar no avião por ali.

O atendente, sem saber o grande tumulto dentro do meu peito, me encarou assustado e disse:

— Calma, a senhora pode respirar. A tripulação do seu voo acabou de chegar ao aeroporto. Olha ali... — Ele apontou para um grupo de pessoas tranquilamente caminhando pelo saguão, e completou: — Eles estavam no mesmo trânsito que a senhora.

Eu chorava de emoção e grande alívio quando me sentei na poltrona do avião. Em um nível de exaustão extremo, olhei a programação de filmes e encontrei o documentário das gravações do álbum *Amazing Grace*, de Aretha Franklin, gravado na Bethel Baptist Church em Nova York. Uma joia rara e arrepiante para amantes dela e de jazz. Dei o play e assisti duas vezes em sequência, sem parar de chorar, até finalmente dormir, esperando acordar em paz no dia seguinte.

Para reduzir o risco de atraso, havia agendado um helicóptero em Nova York, visto a ocasião ser tão especial, mas, como se não bastasse, ele não pôde levantar voo, dadas as condições climáticas: cerração e neve na cidade.

Era um inferno que não tinha fim. Corri para pedir outro Uber, sentindo no peito a Bianca de 11 anos implorando para ser vista, para que eu a levasse comigo até o palco daquele IPO.

Às 7h45 eu estava no hotel, pronta para encontrar os demais participantes às 8h30, a fim de caminharmos em direção à Nasdaq e participarmos de um dos maiores IPOs da história brasileira realizados naquela Bolsa de Valores.

Ali estavam diversas facetas da Bianca, mas havia algo comum em todas elas: o esforço.

Desde que decidi que queria ser livre, morar sozinha e ter dinheiro não somente para sobreviver, mas para viver, tudo isso já era uma fase de planejamento dos meus sonhos. O que eu precisava era colocar em prática — e, acredite, essa é a parte mais difícil.

O mundo é cheio de sonhos, mas poucas pessoas estão dispostas a colocar seus sonhos em ação e dar outro nome a eles: objetivos. Sonhos nada mais são do que objetivos alcançáveis — ou não.



Bianca Juliano, durante a IPO da XP, assinando a bandeira do Brasil, que atualmente está emoldurada na recepção da empresa. O evento ocorreu em dezembro de 2019, na Bolsa da Nasdaq, Nova Iorque.

Meu objetivo era chegar a Nova York para o IPO, e eu cheguei. Era conquistar minha liberdade financeira, e a conquistei. Era me tornar uma referência no mercado de investimentos, e me tornei. Era mudar a vida dos meus alunos, dando a eles a mesma liberdade que eu almejei a vida inteira, e eu mudei.

Este livro é uma concretização das minhas conquistas, porque, assim como compartilhei um dos momentos mais tensos e frustrantes da minha carreira com você (e pretendo compartilhar outros ao longo do livro), compartilho também *tudo* que me levou a onde estou hoje.

Você já parou para pensar em como a sua história de vida é relevante? Quando você não se conhece, não vê padrões e não se analisa, é muito mais difícil lidar com situações de frustração e entender seus próprios limites, mas tudo isso é extremamente importante para alcançar seu caminho da liberdade financeira, porque, não se engane, é uma jornada árdua e composta pelos seguintes elementos:

**PLANEJAMENTO + ESFORÇO + ANÁLISE DE AÇÕES  
= SONHO/OBJETIVO REALIZADO**

Desde pequena, eu ia para a casa dos meus avós no sítio. Vivia subindo em árvores, alimentando galinhas e correndo pelo mato. Eu mesma acendia o fogão à lenha às seis da manhã e colocava uma grande panela de pinhão na chapa para cozinhar lentamente. Até meus 9 anos,

essa era a rotina dos meus fins de semana no sítio da minha avó ou na fazenda da família.

Ainda criança, adorava fingir chegar em casa com sacolas de mercado, carregando uma bolsa imensa, muito maior do que eu poderia levar, e uma pilha de livros no braço depois de um longo dia de trabalho e estudo. Minhas fantasias normalmente envolviam estar sozinha, em um ambiente só meu, confortável e satisfeita em ter trabalhado e dado meu melhor o dia inteiro. De certa maneira, já estava me preparando para o meu sonho enquanto brincava de faz de conta.

Mas sonhos existem para todos — alguns mais diferentes do que outros. O que levou a Bianca de 11 anos a se tornar a Bianca de 41 com uma carreira bem-sucedida e todos os sonhos realizados?

A resposta é simples: muito esforço. Mas esforço sem planejamento adequado e sem análise não é nada. Você pode até chegar a algum lugar, mas o que o impede de estar dedicando esforços errados ao trabalho errado, à relação errada, à carreira errada?

É nisso que eu quero ajudar você. Vamos canalizar seus esforços, suas capacidades e seu autoconhecimento para alcançar todo e qualquer objetivo que você tenha.

Se seu sonho é ir à Disney, ótimo. O *Mínimo Esforço* é para você. Se é acumular 1 milhão de reais ou viver de renda própria, o Método também é para você. Se é conseguir seu próprio apartamento, como também foi meu sonho por um tempo, o Método é — adivinha? — para você!

Comprometimento envolve entrega total, o que significa renunciar a prazeres imediatos, se empenhar, sacudir a poeira diversas vezes e se reerguer talvez apenas para começar de novo.

Em 2015, vivemos na XP um dos maiores desafios da empresa - superar o número de 1560 assessores de investimentos vinculados e credenciados à XP como nossos distribuidores.

Naquela ocasião, havia um grande desafio, porque não precisávamos apenas de pessoas trabalhando, precisávamos de pessoas que quisessem fazer parte da história da empresa. E toda relação leva tempo para ser construída.

Um dos diretores da XP, Gabriel, me convidou para tocar a área de processo de vinculação de novos assessores contratados, a fim de reduzir o tempo total do procedimento, que chegava a levar dois meses em muitos casos. Era agosto, e a meta era até dezembro.

Como alcançaríamos a meta necessária em apenas quatro meses?

Durante o mesmo período, eu cuidava do núcleo de start-up e, em paralelo, dessa estrutura de vinculação de assessores de investimentos.

De quase dois meses, os assessores passaram a ser liberados em um único dia.

O desafio era tão grande que esse diretor prometeu: se atingirmos a meta, eu pulo no chafariz do nosso prédio na Faria Lima. Loucura, não?

Conforme fazíamos a contagem regressiva dos assessores que vinculávamos à empresa, meu coração era tomado por um sentimento de

trabalho cumprido.

Simplificar e pensar fora da caixa é justamente o que significa ser um profissional centrado.

Quando superamos a meta, a promessa foi cumprida pelo Gabriel: ele se jogou no chafariz. Parecia cena de filme. Comemoramos muito com a equipe, porque não se faz nada sozinho. Todo mundo comprou junto o desafio, Gabriela e eu ficávamos muitas vezes até duas horas da manhã para fazer este negócio acontecer. E esta virou uma das lendas da Faria Lima e do mercado financeiro.

Agora, em 2024, a XP tem mais de 14 mil assessores vinculados. Tudo isso começou com um desafio, uma promessa no chafariz e muita vontade de simplificar e agilizar o trabalho na empresa que me acolheu.

Ao longo de toda a minha carreira, me encontrei e cruzei com muitas pessoas que queriam se tornar sócios da XP e me perguntavam o que precisariam fazer para tal. Eu respondia:

— Pense e aja como um sócio, e em breve você se tornará um.

Eu costumo dizer que uma mente forte, calibrada com o mindset focado e certo, opera milagres — ou melhor, opera resultados!

Desenvolvi essa mentalidade antes mesmo de entrar no mercado financeiro e na XP Investimentos, que se tornou a maior corretora independente do Brasil.

Vamos entender um pouco melhor quem você é e qual é o seu perfil de vendedor. Vendedor, sim, porque todos nós precisamos ser vendedores:

## *POR QUE COM TANTO ESFORÇO?*

de nós mesmos, dos nossos projetos e ideias, das nossas convicções, independentemente de trabalhar na área comercial ou não. Precisamos analisar quais são seus problemas e dúvidas que precisam ser sanados, para entendermos sua vocação e colocá-la em prática com o Método dos Esforços.



## CAPÍTULO DOIS

# ***OPORTUNIDADE EM TUDO***

**Q**uando falamos sobre ser vendedor, é comum que as pessoas penssem no molde mais tradicional: alguém que tem um crachá, trabalhando em uma loja ou área comercial e vendendo certo produto ou serviço. Mas a verdade é que essa função poderia ser algo atribuído a todos nós, de alguma maneira, pois precisamos vender nossas qualidades a todo instante na vida. Saber vender é muito útil e funcional. Sem contar que a profissão em si é extremamente democrática, porque você aprende a técnica, pega o jeito e se vira. Você se aperfeiçoa com a prática;

## ***SIGA A BIANCA JULIANO NAS REDES SOCIAIS***



**Instagram**  
[instagram.com/biancajuliano\\_](https://www.instagram.com/biancajuliano_)



**LinkedIn**  
[br.linkedin.com/in/bianca-juliano-27b9b888](https://br.linkedin.com/in/bianca-juliano-27b9b888)

---

Este livro foi composto por Maquinaria Editorial nas famílias tipográficas FreightText, Klavika e Acumin. Capa em papel Supremo Alta Alvura LD 250 g/m<sup>2</sup> e miolo em papel Off-White Paper Plus 65 g/m<sup>2</sup>. Impresso na gráfica Plena Print em abril de 2024.