
CLAUDIO BRITO
5ª EDIÇÃO REVISTA
MENTORIA
O método M.E.T.R.I.C.S. para transformar experiência em resultado para outras pessoas.
Inclui o diagnóstico gratuito dos 6 pilares
Global Mentoring Group

Mentoria

O método do profissional do novo século para transformar experiência em resultado para outras pessoas

5ª EDIÇÃO REVISTA

Claudio Brito

Global Mentoring Group

© 2026 Claudio Brito. Todos os direitos reservados.

5ª edição, revista e reorganizada pelos seis pilares do método M.E.T.R.I.C.S.

Global Mentoring Group · globalmentoringgroup.com

Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida sem autorização do autor, exceto em citações breves com indicação da fonte.

Ana, Roberto, Camila, Paula, Marta, Juliana e Marcos são personagens fictícios, criados para ilustrar os conceitos. Os números dos exemplos com esses personagens são ilustrativos. Os casos reais são contados a partir dos depoimentos das próprias pessoas citadas.

ISBN 9798166639820

Sumário

1 De onde vem este livro 7

2 Como usar este livro 17

PARTE 1 · M · MÉTODO & EXECUÇÃO 25

3 O que é a mentoria 29
4 Os 4Cs da mentoria 35
5 O mentor precisa de um método 47
6 A mentoria na prática 53
7 O primeiro grupo, encontro a encontro 65
· Caso real: Jaqueline Cenerine 73
· Missão 1: Ensine o que você sabe 77

PARTE 2 · E · EFICIÊNCIA & HABILIDADES 81

10 Mentor: o guardião da aliança 85
11 A espiral do desenvolvimento 93
12 Mentoria nas empresas 101
· Caso real: Lorena Valocci 109
· Missão 2: Ouça antes de falar 113

PARTE 3 · T · VERDADE & SOBERANIA 117

15 A neurociência aplicada à mentoria 121
16 O ciclo da mudança pessoal 131
17 Propósito: da pessoa à empresa 139
· Caso real: William Santos 149
· Missão 3: Decida o que você está adiando 155

PARTE 4 · R · RECEITA & MODELO DE NEGÓCIO 163

20 A mentoria como negócio 167
21 O planejamento do primeiro ano 175
22 O modelo de negócio em uma tela 183
23 Como levantar recursos 191
24 Da oferta à primeira venda 199

· Caso real: Mariah Nascimento 207
· Missão 4: Faça uma oferta 211

PARTE 5 · I · IMPACTO & PROPOSTA DE VALOR 217
27 Quem é o seu cliente 221
28 O mapa da empatia e as personas 229
29 Dores e sonhos 237
30 O que move as pessoas 247
31 O mercado e o tamanho dele 255
32 Valide a ideia com clientes reais 263
33 Posicionamento 273
34 Prova: depoimentos 281
· Caso real: Osvaldo Matos 289
· Missão 5: Gere um resultado para alguém 293

PARTE 6 · C·S · COMUNICAÇÃO & ESCALA 299
37 Conteúdo que conversa com quem compra 303
38 A jornada do cliente e o calendário 309
39 Textos que fazem agir 317
40 Comunidade e estratégia de mercado 325
41 Isca digital 333
42 Mentoria on-line 339
43 Escala: cruzar o abismo 345
44 Inteligência artificial para mentores 355
· Caso real: Tânia Telles 363
· Missão 6: Publique o que você aprendeu 367

Conclusão: Refaça o diagnóstico 373

O próximo passo 379

Bibliografia 381

CAPÍTULO 1

De onde vem este livro

> *"A paixão pelo que você faz não apenas impulsiona seu sucesso, mas também inspira os outros a encontrarem seu propósito."*
>
> — Claudio Brito

Antes de ensinar qualquer coisa, um mentor precisa merecer a sua confiança. E confiança não nasce de título. Nasce quando você conhece a pessoa que está do outro lado da mesa: de onde ela veio, onde errou e o que fez depois de cair.

Por isso quero começar contando a minha história. Não para você me admirar, mas para você se reconhecer nela. Talvez em algum trecho você pense: "isso também aconteceu comigo". Quando isso acontecer, pare um pouco. É ali que este livro começa a trabalhar em você.

O menino que aprendeu a mudar

Nasci em Belém, filho de um médico e de uma professora. Os meus primeiros anos foram no interior, em Rondon do Pará, onde meu pai construiu um hospital. Lembro dessa época como um tempo de abundância e felicidade.

Aos seis anos, tudo mudou. Voltei para a capital para estudar no colégio salesiano e fui morar com os meus avós, longe dos meus pais. O cansaço do meu pai com a medicina e a saúde frá-

gil do meu avô trouxeram outras mudanças: a família trocou Rondon do Pará por Mosqueiro, onde vivi cinco anos perto da natureza.

Uma criança não entende por que precisa recomeçar tantas vezes. Ela só sente. Eu sentia a falta da família e a necessidade de me readaptar a cada casa nova. Só muito depois percebi o presente que estava escondido ali: aprendi cedo que a vida muda, e que dá para atravessar a mudança.

Pense na sua infância por um instante. O que ela ensinou a você sem pedir licença? Muitas das forças que usamos na vida adulta nasceram de algo que, na época, só doía.

O primeiro chamado

Despertei cedo para o estudo da mente. Primeiro vieram as histórias de super-heróis. Depois, aos 12 anos, os livros de autores como Lair Ribeiro e Lauro Trevisan. Eu queria entender por que algumas pessoas realizam o que sonham e outras não.

Na faculdade, empolgado, comecei a colar frases pelas paredes de casa. Queria que todo mundo aprendesse o que eu estava aprendendo. Meu pai olhou aquilo e achou ridículo.

Doeu. Mas aquele dia me ensinou duas coisas que carrego até hoje. A primeira: o conhecimento que você adquire serve antes de tudo a você. Eu tinha parado de praticar para começar a pregar. A segunda: quando eu tentava me ajustar ao que esperavam de mim, eu me afastava de quem eu queria ser.

Se alguém já riu de um sonho seu, você sabe do que estou falando. A reprovação de quem amamos pesa mais do que a de qualquer estranho. Guarde isto: ela não define o seu caminho. Ela só mostra o quanto aquele caminho importa para você.

Dez anos tropeçando

Comecei a empreender ainda na faculdade, em 1997, com a Web Source Corp. Era o começo da internet comercial no Brasil, e eu aprendi na prática a vender para um mercado que desconfiava

de tudo. Depois vieram sociedades que não deram certo, na Pixel Internet Solutions e na 3Up Tecnologia.

Vou ser honesto com você, porque um mentor que esconde os próprios erros não ajuda ninguém. Naquela época, eu tinha uma explicação pronta para cada tropeço. O mercado era imaturo. O cliente não entendia. O sócio não fazia a parte dele. Tudo isso era verdade, em parte. E nada disso me ajudava a dar o próximo passo.

Eu estava esperando que o mundo mudasse para que a minha vida mudasse.

2007: o encontro que mudou a minha leitura da vida

Em 2007, fiz o Empretec, o programa de comportamento empreendedor do Sebrae com a ONU. Foram dias intensos, com exercícios práticos que colocam cada participante diante das próprias escolhas. Não havia onde se esconder.

Foi ali que conheci o conceito que mudou a forma como eu leio a minha vida: o **lócus de controle**.

A ideia foi proposta pelo psicólogo americano Julian Rotter, nos anos 1960. *Lócus* quer dizer lugar. E a pergunta por trás dela é simples: onde você acredita que está o controle do que acontece com você?

- Quem tem **lócus de controle externo** acredita que o resultado depende principalmente de fatores de fora: sorte, economia, governo, chefe, cliente, sócio. Quando dá certo, foi sorte. Quando dá errado, foi culpa de alguém.
- Quem tem **lócus de controle interno** acredita que o resultado depende principalmente das próprias escolhas, do próprio esforço e da forma como reage ao que acontece. Quando dá certo, sabe o que repetir. Quando dá errado, pergunta o que pode fazer diferente.

Ninguém é só uma coisa ou só outra. Todos nós estamos em algum ponto dessa linha, e esse ponto muda conforme o assunto e a fase da vida. Eu, por exemplo, era interno para estudar e

externo para os negócios. Sabia assumir a responsabilidade por uma prova, mas não por uma sociedade que dava errado.

Quero tomar um cuidado aqui, porque já vi esse conceito ser usado para machucar pessoas. Lócus interno não é acreditar que tudo depende de você. Crise, doença e mercado existem, e fingir que não existem é só outra forma de se enganar. A diferença está em onde você coloca a sua energia. Quem tem lócus externo gasta energia explicando por que não deu. Quem tem lócus interno usa a mesma energia para encontrar a parte que lhe cabe, por menor que seja, e agir sobre ela.

No Empretec, percebi que eu vivia pedindo licença ao mundo. Saí de lá com uma pergunta que nunca mais me deixou: **"o que, nesta situação, depende de mim?"**

Ela parece pequena, mas muda tudo. Tira você do papel de quem sofre a história e coloca você no papel de quem escreve a próxima página.

Na prática, comecei a fazer três coisas. Convido você a experimentá-las ainda esta semana:

1. **Trocar a explicação pela pergunta.** Em vez de "o cliente não fechou porque está sem dinheiro", pergunte: "o que eu poderia ter mostrado para ele enxergar o valor?"
2. **Separar o que você controla do que só influencia.** Você não controla a economia. Controla a sua oferta, o seu preço, o seu ritmo de contato e a qualidade da sua entrega.
3. **Assumir os seus acordos.** Se uma situação limita você, a decisão de continuar nela também é sua.

Eu comecei pelo terceiro. Encerrei as parcerias que me prendiam e passei a decidir os meus negócios a partir do que eu podia fazer, e não do que eu esperava dos outros.

A travessia

A virada veio com a Onsee Digital Signage, uma startup que ganhou escala nacional e me ensinou a gerir uma operação com clientes em vários estados. Em paralelo, busquei propósito com

o Amazon Startups e o Acelera Startups. Esses projetos me levaram ao Vale do Silício e tiveram impacto em vários países.

Eu me sentia, enfim, no caminho. E é justamente nessa hora que a vida costuma testar se você aprendeu mesmo a lição.

O abismo

Os projetos tinham impacto, mas não se sustentavam financeiramente. Em 2017, encerrei tudo. Fechar o negócio e demitir a equipe foi o momento mais difícil da minha carreira. Olhar nos olhos de pessoas que confiaram em você e dizer que acabou é algo que não se esquece.

Recomecei trabalhando de casa, na sacada do apartamento. Busquei validar o meu método em instituições como Harvard e MIT, e recebi a mentoria de ex-alunos de Harvard. Conheci o brilho dessas instituições, mas também a dureza da realidade: algumas "mentorias" de elite não passaram de promessas. Consumiram recursos e deixaram feridas.

As coisas não deram certo de cara. As minhas economias estavam sendo consumidas rapidamente. Eu tinha queimado as pontes e não tinha um plano B, pelo menos não um planejado. Eu me sentia um fracassado e dormia mal.

Se você está atravessando um momento assim agora, quero que leia a próxima frase devagar: **o abismo não é o fim da história, é o meio dela.** Toda jornada que vale a pena contar passa por ele.

Foi ali que o Empretec, dez anos depois, voltou a fazer diferença. Eu poderia ter culpado o mercado, os investidores ou o momento do país. Em vez disso, voltei à mesma pergunta: o que depende de mim agora?

A resposta tinha várias partes. Precisei ser mentor de mim mesmo. Recuperei o meu eixo com terapia, espiritualidade e meditação, práticas que mantenho até hoje. Medito todos os dias depois do almoço, e são os 15 minutos mais bem investidos do meu dia. E decidi me dedicar por inteiro ao que eu realmente amava fazer.

Também aprendi a lição mais importante da minha carreira: autoridade não vem do título de ninguém. Vem de atravessar as quedas e continuar.

O renascimento

A Global Mentoring Group nasceu nesse período, entre post-its grudados na vidraça da sala e um planejamento detalhado no computador. O lançamento oficial foi no dia 28 de junho de 2017. O nome foi escolhido em parte pela disponibilidade dos domínios. Para o logo, desenhei um cérebro pixelizado, para mostrar que o pensamento estratégico precisava olhar para o digital. Não era perfeito, mas era autêntico, e bastou para começar.

Desde o primeiro dia, a Global tem um propósito: contribuir para o sucesso de pessoas e organizações através do conhecimento. Dele nasceu também o meu propósito pessoal: ajudar as pessoas a viver do que amam fazer.

E, para não nos perdermos de novo, definimos valores. Eles nos ajudam a dizer não ao que não combina com quem somos:

- **Resultado:** privilegiar e expandir o que gera resultado consistente.
- **Agilidade:** não aceitar o tempo convencional e se superar na entrega.
- **Inovação:** pensar diferente, sem seguir os outros só porque todos seguem.
- **Verdade:** encarar de frente os desafios e a verdade dos clientes e do mercado.
- **Paixão:** fazer o que gosta de um jeito que ajude a empresa a crescer e ajude os outros a encontrar o seu porquê.

Guarde o quarto valor. Ele vai voltar, com outro nome, como um dos pilares deste livro.

A primeira recompensa

O objetivo era lançar a empresa com a Certificação Internacional em Mentoria de Negócios & Inovação, e eu documentei cada passo do lançamento em Boston. O apoio do Sebrae Nacional, com um projeto piloto em Manaus, garantiu a primeira turma presencial de formação de mentores. E, em 2018, em Cambridge, reunimos 20 profissionais para a primeira turma presencial em uma capital global. O encerramento aconteceu na Harvard Business School.

Aquele dia foi o fechamento de um ciclo. O mesmo lugar que tinha me trazido feridas agora celebrava uma turma inteira.

Ali aprendi duas coisas que levo para todas as turmas, e que você vai usar quando estiver do lado de cá da mesa. A primeira é que a estrutura faz parte da experiência: o local, os materiais e o ritmo dos intervalos importam tanto quanto o conteúdo. A segunda é o valor de observar. Enquanto o parceiro conduzia o treinamento comigo, eu anotava pontos de melhoria, praticando o feedback que tinha aprendido no Empretec, anos antes. Foi assim que o método se consolidou.

Novas provas

Eu gostaria de dizer que, depois de Cambridge, foi só subir. Não foi.

A parceria que conduziu a turma começou a ruir por diferenças de visão e de gestão. Tentei uma imersão no Vale do Silício, mas o custo e o câmbio tornaram a experiência cara, e a satisfação dos participantes ficou abaixo do esperado. A lição foi dura: eu tinha me deixado levar pelo charme do Vale e abandonado o modelo que já funcionava.

Talvez você conheça essa armadilha. Quando algo começa a dar certo, aparece a tentação de trocar o que funciona pelo que brilha. Desconfie dela.

Em 2020, mudei-me com a família para Lisboa para expandir a operação. Em março, a pandemia parou o mundo. Muita gente tinha medo de levar o presencial para o digital. Nós fomos para

o on-line por completo e realizamos 12 turmas da Tripla Certificação Internacional, formando centenas de mentores. A mudança salvou a agenda, cortou custos fixos e ampliou o alcance do nosso trabalho.

O menino que aprendeu a mudar de casa sem escolher agora escolhia mudar. A infância tinha me preparado para aquele momento, e eu só percebi isso depois.

A briga com o ego

A prova mais difícil não veio de fora. Veio de dentro.

Com o tempo, a palavra mentoria se popularizou. Muita gente passou a chamar de mentoria qualquer curso, mesmo sem a experiência prática e o acompanhamento que a palavra exige. A cada acesso às redes, aparecia uma nova empresa ou um novo mentor prometendo crescimento acelerado. Ex-alunos copiavam o modelo de negócio que eu tinha criado.

Aquilo me incomodava. E, se eu fosse honesto comigo, sabia que algumas vezes eu mesmo tinha caído nessa prática. Também tinha medo: medo de que o sucesso me afastasse das pessoas que amo. E duvidava de que houvesse espaço para todos no digital.

Reconhecer isso me libertou. Entendi que a mentoria leva ao crescimento, mas não para quem a coloca como objetivo único. A recompensa vem como consequência de um trabalho bem-feito e de uma experiência colocada a serviço de outra pessoa. E entendi que o meu maior legado não é a empresa. São os meus filhos e as pessoas que formamos.

Eu precisava mudar a forma de me apresentar ao mundo. Não para competir com ninguém, mas para voltar a ser fiel ao que eu acreditava.

O que eu trouxe de volta para você

Toda jornada termina quando o herói volta para casa trazendo algo que pode ajudar os outros. Isto é o que eu trouxe.

Em vez de ensinar alguém a vender mentoria, passei a trabalhar primeiro a pessoa: o método dela, as relações, a clareza sobre a própria vida, o modelo de trabalho, o resultado que gera nos outros e a forma como se comunica. A mentoria vem depois, à disposição de quem quiser usar a própria experiência para ajudar outras pessoas.

Esse sistema ganhou um nome: **M.E.T.R.I.C.S.** As letras vêm dos nomes dos pilares em inglês: *Method*, *Efficiency*, *Truth*, *Revenue*, *Impact* e, no último, *Communication* e *Scale*, que dividem o mesmo pilar. Por isso são sete letras e seis pilares, e cada pilar é uma parte deste livro:

PILAR	O QUE ELE OLHA
M · Método & Execução	Se você tem um caminho claro, que outras pessoas conseguem seguir, e se o executa.
E · Eficiência & Habilidades	Como você escuta, lê as pessoas e recebe feedback.
T · Verdade & Soberania	A sua clareza, as suas decisões e a energia que sustenta tudo isso.
R · Receita & Modelo de Negócio	Se o que você sabe tem um formato, um preço e um modelo que se sustenta.
I · Impacto & Proposta de Valor	O resultado que você gera nos outros, e se consegue mostrá-lo.
C·S · Comunicação & Escala	Se o que você sabe chega a quem precisa, e se chega a mais gente.

Cada pilar nasceu de um pedaço da história que você acabou de ler. O lócus de controle virou a base do pilar Verdade & Soberania. A primeira turma em Cambridge ensinou o valor do método. O erro do Vale do Silício mostrou o peso de um modelo de negócio que se sustenta. A pandemia provou a força da comunicação.

Hoje, mais de 10 mil profissionais em 27 países já passaram pelos nossos treinamentos, oferecidos em português, espanhol e

inglês. Ao longo do livro, você vai conhecer alguns deles, gente real que atravessou as próprias jornadas.

Agora a jornada é sua

Daqui em diante, eu deixo de ser o personagem principal. O herói desta história passa a ser você. O meu papel é o de mentor: caminhar ao seu lado, fazer as perguntas certas e ajudar você a enxergar o que depende de você.

Não vou prometer atalhos. Vou prometer um caminho, e companhia para percorrê-lo.

PARA LEVAR COM VOCÊ

- Autoridade não vem do título. Vem de atravessar as quedas e continuar.
- Diante de qualquer situação, pergunte: o que, aqui, depende de mim?
- Separe o que você controla do que só influencia, e coloque a sua energia no primeiro.
- O abismo não é o fim da história, é o meio dela.

Uma pergunta para você responder antes de seguir: qual foi a queda que mais ensinou você até hoje? Anote o que ela deixou de lição. É essa experiência que um dia vai ajudar outra pessoa.

O primeiro passo é saber de onde você parte. No próximo capítulo, eu mostro como descobrir qual dos seis pilares é hoje o seu gargalo. Vamos juntos?

CAPÍTULO 2

Como usar este livro

> *"Não dá para traçar um caminho sem saber de onde você parte."*

Toda jornada começa com uma pergunta simples: onde eu estou agora?

Parece óbvio, mas quase ninguém se faz essa pergunta com honestidade. A gente prefere olhar para onde quer chegar. Faz planos, compra cursos, copia o que deu certo para outra pessoa. E depois se frustra quando nada sai do lugar.

Eu sei disso porque fiz exatamente assim. Lembra do Vale do Silício, no capítulo anterior? Eu investi no que brilhava, e não no que precisava de cuidado. Eu tinha método, tinha turmas, tinha gente satisfeita. O que estava frágil era o modelo de negócio, e foi justamente ele que eu deixei de lado. Se eu tivesse parado para olhar o meu ponto de partida com honestidade, teria economizado dinheiro, energia e algumas noites de sono.

Este capítulo existe para que você não repita o meu erro. Ele é curto, mas é o mapa do livro inteiro.

O seu gargalo

Pense numa garrafa. Não importa o tamanho dela: a água só sai na velocidade que o gargalo permite. Alargar o corpo da garrafa não ajuda em nada.

Com a gente é igual. Quase todo profissional tem um pilar que segura todos os outros. Pode ser alguém com um método excelente que ninguém conhece. Ou alguém que se comunica muito bem, mas entrega no improviso. Ou alguém que ajuda todo mundo, mas não tem um modelo que sustente esse trabalho.

Quando você melhora o que já é forte, se sente bem, mas a vida continua igual. Quando você cuida do gargalo, os outros pilares começam a render o que já podiam render.

Por isso eu não vou pedir que você leia este livro da primeira à última página antes de agir. Vou pedir que você descubra o seu gargalo e comece por ele.

Faça o diagnóstico

O M.E.T.R.I.C.S. tem um diagnóstico on-line, gratuito, que mede os seus seis pilares. São seis blocos de perguntas, e você leva cerca de dez minutos para responder.

Acesse: globalmentoring.group/livro-metrics

Três conselhos de mentor antes de você começar:

1. **Responda pensando em como você é hoje, não em como gostaria de ser.** O diagnóstico só ajuda se for verdadeiro. Algumas perguntas existem justamente para conferir a coerência das respostas.
2. **Escolha um momento tranquilo.** Dez minutos sem interrupção valem mais do que meia hora picada entre uma mensagem e outra.
3. **Não tenha medo de uma nota baixa.** Ela não é uma sentença. É um ponto de partida, e todo ponto de partida serve para isso: partir.

Ao final, você recebe uma nota de 0 a 10 em cada pilar, o seu gargalo, o seu pilar mais forte e um perfil com nome. O resultado é seu. O seu perfil e as suas notas por pilar não aparecem para mais ninguém.

Anote o seu resultado aqui

Volte a esta página quando terminar. Ela vai acompanhar você até o fim do livro, quando eu vou pedir que você refaça o diagnóstico e compare.

Data do diagnóstico: ____ / ____ / ________

PILAR	MINHA NOTA (0 A 10)
M · Método & Execução	
E · Eficiência & Habilidades	
T · Verdade & Soberania	
R · Receita & Modelo de Negócio	
I · Impacto & Proposta de Valor	
C·S · Comunicação & Escala	

O meu pilar mais forte: _____

O meu gargalo (o pilar mais baixo):

_____

O meu perfil: _____

O que mais me surpreendeu no resultado:

_____

_____

Como ler as suas notas

Cada nota cai em uma de quatro faixas:

FAIXA	NOTA	O QUE QUER DIZER
Base a construir	abaixo de 5,0	Este pilar ainda pede atenção. É aqui que pequenas mudanças trazem os maiores ganhos.
Em desenvolvimento	de 5,0 a 6,9	Já existe uma base, mas ela ainda oscila.
Sólido	de 7,0 a 8,4	O pilar sustenta o seu trabalho.
Referência	8,5 ou mais	Você pode ensinar este pilar a outras pessoas.

Um cuidado: não compare as suas notas com as de ninguém. Cada pessoa parte de um lugar, e o diagnóstico existe para comparar você com você mesmo, hoje e daqui a alguns meses.

O seu perfil

O perfil nasce do encontro entre o seu pilar mais forte e o seu gargalo. Ele não é um rótulo. É um retrato do momento, para você se enxergar com mais clareza. São oito perfis:

PERFIL	EM UMA FRASE
Especialista invisível	Você faz bem o seu trabalho, mas pouca gente fica sabendo.
Promessa à frente do método	Você atrai e convence, mas a entrega ainda depende de improviso.
Generoso sem modelo	Você gera valor para muita gente, mas ainda não tem um modelo que sustente isso.
Cuidador sem reserva	Você cuida do trabalho e das pessoas, menos de você.
Resultado sem prova	Você ajuda de verdade, mas ainda não consegue mostrar o resultado que gera.
Intuitivo sem roteiro	Você conduz bem pela sensibilidade, mas o caminho ainda está só na sua cabeça.
Técnico distante	Você tem método e resultado, mas a conexão com as pessoas ainda trava.
Construtor em equilíbrio	Os seus pilares crescem juntos. O próximo salto vem de escolher um.

Cada perfil tem uma caixa própria na parte do livro que mais conversa com ele. Lá você encontra como esse perfil costuma aparecer no dia a dia, o risco de continuar assim e um primeiro passo para os próximos 11 dias.

O último perfil não tem um gargalo claro, então a caixa dele fica aqui mesmo.

PERFIL: CONSTRUTOR EM EQUILÍBRIO

Os seus pilares crescem juntos. O próximo salto vem de escolher um.

Como você aparece: não há um gargalo gritante, porque as suas notas estão próximas umas das outras. Essa é uma boa base, mas também pode esconder a falta de uma prioridade.

O risco: querer melhorar tudo ao mesmo tempo e não avançar em nada.

O próximo passo: comece pelo pilar com a menor nota, mesmo que a diferença seja pequena, e dedique a ele os próximos 11 dias.

Como este livro está organizado

O livro tem seis partes, uma para cada pilar. Todas seguem o mesmo caminho:

1. **A abertura do pilar:** o que ele mede e como saber se ele é o seu gargalo.
2. **Os capítulos:** o conteúdo que eu fui reunindo em 30 anos de experiência, revisto para esta edição.
3. **Um caso real:** a história de um mentor formado pela Global que atravessou esse pilar. Pessoas de verdade, com nome e trajetória.
4. **As caixas de perfil:** para você reconhecer o seu perfil e saber por onde começar.
5. **A missão:** uma tarefa prática para fazer no mundo real, não no papel.

As aplicações que estavam em partes separadas nas edições anteriores, como transição de carreira, startups e negócios, agora aparecem dentro dos pilares, no lugar onde fazem mais sentido.

Por onde começar

Este é o meu conselho, de mentor para você:

- **Comece pela parte do seu gargalo.** Leia a abertura, os capítulos e o caso. Depois, faça a missão. Não pule a missão: é nela que o livro sai do papel.
- **Depois, siga para os outros pilares** na ordem que fizer sentido para você. Se quiser uma sugestão, siga do gargalo para o pilar mais forte.
- **Se o seu perfil for Construtor em equilíbrio,** comece pelo pilar com a menor nota, ou leia o livro na ordem, de M a C·S.
- **Volte a esta página** sempre que se sentir perdido. Ela é a sua bússola.

Se você vincular o diagnóstico à sua conta, recebe um presente: um PDF para imprimir com 11 dias de atividades práticas do pilar que é o seu gargalo. São os primeiros 11 dias do D66, o nosso programa de 66 dias. Você pode usar esse material junto com a parte do livro que trata do mesmo pilar.

Um último combinado

Ler sobre mentoria é diferente de viver a mentoria. Você pode chegar ao fim deste livro sabendo muito e mudando pouco, ou sabendo um pouco menos e mudando muito. Eu prefiro a segunda opção, e espero que você também.

Então este é o nosso combinado: a cada parte, uma missão cumprida. No fim do livro, você refaz o diagnóstico e anota as notas novas ao lado das de hoje. A diferença entre as duas colunas vai contar a sua história melhor do que qualquer palavra minha.

Faça o diagnóstico agora. São seis blocos, cerca de dez minutos, e é gratuito:

globalmentoring.group/livro-metrics

Anote o resultado na página que preparei para você. E me encontre na parte do seu gargalo.

Eu estarei lá.

Você leu a Abertura.
Agora, o seu gargalo.

O próximo passo é o diagnóstico dos 6 pilares do M.E.T.R.I.C.S.: 6 blocos de perguntas, cerca de 10 minutos, gratuito.

Faça o diagnóstico
globalmentoring.group/livro-metrics

Ao vincular o resultado à sua conta, você recebe o PDF com os 11 primeiros dias do D66 e pode agendar uma conversa de 20 minutos comigo sobre o resultado, enquanto houver vagas.

Leia o livro completo
Mentoria, 5ª edição, na Amazon: eBook e impresso.

Claudio Brito
Global Mentoring Group