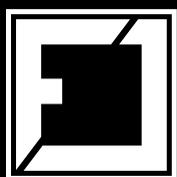


# ARQUITETURA PROFISSIONAL

*A Chave para o Sucesso*



Flávio Cavalcante

# Arquitetura Profissional

*A Chave para o Sucesso*

**Flávio Alexandre Cavalcante**





## **Dedicatória**

A grande arte de escrever não se compara com a difícil capacidade de agradecer às pessoas que realmente são importantes em nossa vida.

Citar pessoas é o hábito de incorrer em erros e correr riscos e não posso me dar ao luxo de viver isso. Portanto, agradeço a todos que se tornam imprescindíveis em minha vida, seja pela fé a mim atribuída ou pelo silêncio de quem entende a vida escorrer pelos dedos.

Dedico a Carol, você é a razão de tudo isso existir. Qua! Espero te trazer orgulho. Mãe que minha curta passagem na vida seja algo que marque toda a humanidade para que sua incrível genética prevaleça.

Obrigado por acreditar nos seus sonhos.



## **Prefácio**

### **Arquitetura Curricular**

Por vezes nos pegamos sendo indagados sobre a importância dos mitos e lendas, a respeito da razão de comentar sobre filosofia e mitologia, o que o conhecimento geral agrega ao profissional e até quanto dinheiro valerá as informações sobre cultura e sociedade para os estudantes no mercado de trabalho. Assim, temos certeza da limitação cientificista que vivemos. O aluno quer saber a receita de bolo, a equação, o *Step by Step*, para aplicar na empresa quando aquele problema em especial ocorrer. Algo muito próximo a uma miopia da relação de causa-consequência acreditando que tudo no mundo se resolverá assim.

O imediatismo, seja fruto da falta de tempo ou da confortável vala comum, está afastando as pessoas não só da cultura, mas também do prazer da busca pelo

desenvolvimento pessoal. Assim trabalharemos a paciência dos leitores:

Conta o mito que na incerteza da sobrevivência do marido, Ulisses, os homens cortejavam Penélope, que por sua vez alegou só estar pronta para escolher outro pretendente quando a tapeçaria que estava criando para as cerimônias fúnebres de seu sogro ficasse pronta. Todavia, tal ofício nunca se findava porque durante o dia ela construía a peça durante a noite desfiava. Alguns pensariam ser para adiar seu novo casamento, mas ela também poderia ser simplesmente alguém construindo seu currículo.

Muitos de nós tratamos nossa formação acadêmica como um mal necessário, por isso o sofrimento a cada degrau, todavia esse processo de aquisição de saber e experiência é algo que devemos perceber como algo positivo e modelado aos poucos: A Arquitetura Curricular.

É importante que percebamos que a obra prima da nossa vida é o nosso sucesso e que para tanto o esforço e a dedicação fazem-se necessários. Vejamos o sucesso como o fruto de um trabalho de

desenvolvimento pessoal, algo que desenvolvemos a cada segundo.

Frases que exaltam a infinita capacidade de desenvolvimento do indivíduo ou a impossibilidade de perfeição estão na moda. Todavia são interpretadas de forma errônea e utilizadas para frear o desenvolvimento humano criando um comodismo. Tal fenômeno, aliado a um antropocentrismo egocêntrico, entorpece-nos como “gênio criativo”, mas estanca o crescimento da humanidade como um todo.

A Arquitetura Curricular propõe desenvolver em um longo espaço de tempo um conjunto de habilidades, sentimentos e conhecimentos que possibilitem ao Ser Humano aproximar-se do ápice de sua existência. Essa iniciativa inspira-se na Grécia Helênica e na sua curiosidade científica e devoção ao desenvolvimento em busca da perfeição.

Desenvolver deve ser encarado como um processo prazeroso, mesmo que muitas vezes não seja, posto que até as feridas que se tornam calos tem sua importante função fisiológica para o Ser. O aprender deve ser um o tecer e desfilar de conhecimentos em

busca de um despertar da consciência socrática do eterno desconhecer e criando o contínuo aprender.

### **Para pensar**

Você consegue perceber que o seu maior projeto é você mesmo? E que transformando seu nome em marca você alcança melhores resultados? Que gerenciando sua carreira como um produto ou uma empresa você potencializa suas chances de sucesso?

# Sumário

<b>1</b>	<b>QUEM? NOSSO PROJETO É VOCÊ. ....</b>	<b>11</b>
<b>2</b>	<b>O POR QUÊ? ENTENDENDO AS LUTAS DE CLASSE DENTRO DA ORGANIZAÇÃO .....</b>	<b>13</b>
<b>3</b>	<b>AS REGRAS DO JOGO .....</b>	<b>23</b>
<b>4</b>	<b>CAPITALISMO MÓRFICO INFLUENCIANDO SUA VIDA.....</b>	<b>31</b>
<b>5</b>	<b>O MEDO.....</b>	<b>35</b>
<b>6</b>	<b>AS DURAS REGRAS DA VIDA .....</b>	<b>45</b>
<b>7</b>	<b>VOCÊ É SUA MARCA. QUAL É SUA MARCA? .....</b>	<b>53</b>
<b>8</b>	<b>COMUNICANDO CERTO EXPRESSÃO, COMUNICAÇÃO E ORALIDADE.....</b>	<b>59</b>
<b>9</b>	<b>DESENVOLVENDO SEU EMOCIONAL PARA O SUCESSO SEU Q.E. (QUOCIENTE EMOCIONAL).....</b>	<b>65</b>
<b>10</b>	<b>COMPETINDO POR RESULTADOS .....</b>	<b>73</b>
<b>11</b>	<b>ATALHOS PARA O SUCESSO!.....</b>	<b>77</b>



**1****Quem?****Nosso projeto é VOCÊ.**

Muitas pessoas nos procuram reclamando que as empresas não cuidam das carreiras delas como elas gostariam, contudo aí está o erro. A empresa não é desenvolvedora de carreira, mas sim utiliza o profissional para desenvolver suas atividades organizacionais e possibilita a esse profissional que sua carreira organizacional cresça. Delegar isso a empresa é perigoso, irracional e cômodo.

Assim a responsabilidade pelo sucesso e fracassos do seu projeto pessoal é de responsabilidade unicamente sua.

O processo de mudança é individual e intransferível portanto tudo depende exclusivamente de você, o máximo que algum agente externo pode fazer é propor o caminho da transformação.

Gostamos de lembrar que a vida não tem rascunho, portanto deve ser vivida em plenitude. Não há pessoas 60% felizes, mais ou menos empolgadas com a vida, parcialmente comprometido com o resultado ou um pouco motivado para um projeto, assim é necessário sentir a pulsão pela vida.

Também devemos ter em mente que algum dia prestaremos contas dos nossos trabalhos em vida e prefiro me arrepender do que fiz do que não fiz.

Este material tem uma função diferente dos demais livros do mercado, aqui o foco é pessoal. Utilizar as ferramentas gerenciais para desenvolver suas competências e a sua carreira. Então aqui nasce um projeto nosso: VOCÊ.

Aproveite para fazer o melhor pela pessoa mais importante do mundo. Conheça o único Ser responsável pelo seu sucesso e por qualquer de suas falhas. Enfrente aquele inimigo que pode determinar seu futuro... Você!

Opte pela única solução descente: Invista em Você!

**2****O Por quê?****Entendendo as lutas de classe dentro da organização**

Alguns poucos anos de consultoria em treinamento e planejamento estratégico nos fizeram perceber que as divergências entre funcionários e donos de empresas estão na visão do negócio. Não é novidade que profissionais que observam o negócio com olhos de proprietário desenvolvem habilidades especiais bem remuneradas pelo mercado, afinal Taylor não era nenhum tolo.

Mas como criar uma visão empresarial se não transportamos tal perspectiva para nossa vida pessoal? Vejamos uma problemática comum ao cotidiano empresarial: a má execução de atividades simples.

Por que o funcionário executa de forma inferior a qualidade desejada às atividades que ele já domina em sua rotina? Alguns justificarão que é por falta de recursos, outros alegarão que é a falta de informação para executar com qualidade a tarefa, mas sempre existirão os que condicionarão o resultado à falta de motivação dado aos baixos salários. Entendamos as duas visões:

VISÃO DO FUNCIONÁRIO – Executar a atividade de forma mal feita pode acontecer, afinal faltaram recursos físicos – financeiros – humanos para a conclusão da tarefa no prazo. É evidente que em algum momento falharemos, pois errar é humano. E pelo salário pago não é para fazer o espetacular e sim o mais ou menos. Se aumentasse o salário valeria se esforçar mais um pouco. Outro fato é que a mediocridade toma conta das nossas relações cotidianas. O “a mais” é sempre visto com descrença e desconfiança gerando um culto a mediocridade. A frase atribuída a Confúcio “prego que se destaca leva martelada”, mas que não faz parte dos ensinamentos de Lao

Tse, mostra um slogan do que convencionou chamar *Aurea Mediocritas*.<sup>1</sup>

O funcionário, de modo geral, foca-se na dificuldade de realizar uma tarefa e, por conseguinte nas impossibilidades, já pensando nas desculpas que poderiam ser criadas para justificar um possível insucesso. Essa visão não é exclusividade do funcionário, mas sim do comportamento humano de auto-preservação, onde é tão importante quanto resolver o problema, buscas desculpas para o caso de um fracasso.

A supervalorização dos desafios transforma o Homem em escravo dos paradigmas. Desta forma, tendemos a engrandecer nossos montinhos de areia transformando-os em 'verdadeiros' Everest's particulares e impondo uma barreira lúdica. O viés humano de focalizar no problema ao invés da solução cria dois tipos de personagem: o prisioneiro em paredes de vidro e o visionário.

---

<sup>1</sup> *Aurea Mediocritas* é uma designação latina que podemos encontrar numa das *Odes* (II, 10, 5) de Horácio e que expressa a ideia de que só é feliz e vive tranquilamente quem se contenta com pouco ou com aquilo quem tem sem aspirar a mais.

Estudando a biografia de Alexandre, O grande, percebemos que tal grandeza originava-se de uma técnica de reformular o problema simplificando-o e, por conseguinte, tomando medidas mais coerentes para sua resolução. Podemos aplicar tal conhecimento, percebendo que o menos relevante era realmente conhecer da forma profunda a atividade problemática, enquanto o verdadeiro pulo-do-gato era entender de lógica e filosofia. Avaliamos os novos gestores que estreavam no mercado, sejam oriundos do bacharelado quanto dos tecnológicos, apresentavam fraqueza de conceitos que envolviam essas duas áreas. Começamos a questionar as Instituições de Ensino Superior e percebi algo alarmante: que não só os alunos tinham tais problemas como os professores também e desta forma indaguei: como repassar algo que não se sabe?

Em episódio dos muitos que Alexandre reformulou seus problemas, ele precisa invadir a ilha Tiros (Tyres) e os pontos fortes de seu exército eram a cavalaria e a infantaria. Desta forma os 60 metros de água que separavam a cidade do continente e um muro de 9 metros que circundava todo perímetro tornavam-se um problema.

Alexandre poderia desistir de Tiros e continuar sua epopeia rumo ao oriente, entretanto no final dela ele teria conquistado o mundo, exceto Tiros. Outra possibilidade era a de aguardar a aprovação de recursos financeiros, a construção de barcos, o treinamento de soldados para atuar no mar e mesmo assim correria o risco de fracassar na missão afinal estava remanejando especialistas para outras áreas da organização nas quais não possuíam conhecimento.

O problema para muitos seria como chegar até a ilha. Todavia a verdadeira fonte de dificuldades não era essa e sim como atacar um alvo no mar. Simples! Transforme o mar em terra. Alexandre redefiniu seu problema baseado nas suas forças e fraquezas, bem como nas oportunidades e ameaças, criando o que definimos como o preceito do SWOT. Criou um aterro para ligar continente-ilha e utilizou o que tinha de melhor para devastar com a ilha de Tiros.

Lidamos com problemas como fazemos com os bichinhos virtuais, os famosos Tamagushis: aceitamo-los, acolhemo-los, protegemo-los, alimentamo-los e assim o ciclo de Cleópatra cumpre-se. É nossa

tendência valorizar problemas para que tal fermento torne-os tão fortes que possamos utilizá-los como muletas para nossos fracassos pessoais e profissionais. E sempre a culpa é alheia, afinal a autoflagelação é dolorosa e o autoconhecimento também. Seres Humanos apresentam outro comportamento que é o de valorizar as barreiras vencidas para promover seus atos. Fenômenos que resolvemos caracterizar como propaganda enganosa para convencimento próprio, e fortificamos um falso paradigma reproduzindo para os que nos sucedem.

Questionando um dos maiores atletas do mundo como ele fazia para romper suas metas e assim quebrar recordes, algo que ele era especialista, percebemos semelhanças entre aquele saltador e Alexandre, O Grande, posto que ambos reinventavam seus problemas buscando uma solução mais simples focando-se nos resultados e não nos problemas.

O desportista treinava sem o sarrafo (bastão colocado como barreira no salto com vara), simplesmente buscando alcançar o seu melhor desempenho, sendo

avaliado pelos seus técnicos e informado sobre como aprimorar os movimentos. No dia da competição o atleta desenvolvia sua melhor performance e, por consequência, apenas alcançava os louros da vitória.

Há muitos anos atrás em um mosteiro zenbudista, com a morte do guardião, foi preciso encontrar um substituto. O grande Mestre convocou, então, todos os discípulos para descobrir quem seria a nova sentinela.

O Mestre, provido de muita sabedoria, falou: “Assumirá o posto o monge que conseguir resolver primeiro o problema que eu vou apresentar.” Então, ele postou no centro da enorme sala em que estavam reunidos todos os monges um vaso de porcelana muito raro, com uma rosa branca de extraordinária beleza. E disse apenas: “Aqui está o problema!”. Todos ficaram olhando a cena: o vaso belíssimo, de valor inestimável, com a maravilhosa flor ao centro! O que representaria? O que fazer? Qual o enigma? Nesse instante, um dos discípulos sacou a espada, olhou o Mestre, os companheiros, dirigiu-se ao centro da sala e... Zapt!... Destruiu tudo, com um só golpe. Tão logo o discípulo retornou ao seu lugar, o Mestre disse: “Você

é o novo Guardião.” Não importa o tamanho e a beleza do problema se for um problema, precisa ser eliminado.

Neste momento cabe uma auto-análise sobre como lidamos com nossos problemas. Quando lhe perguntam como foi seu dia, todo dia você fala: “cheio de problemas!” Você supervaloriza seus problemas? Quais problemas você continua mantendo na sua vida e que poderiam ter sido solucionados? Por que você não os resolve? Você sabe que todos os problemas têm solução, o que falta para resolver esse?

VISÃO DO TOPO – Executar as funções e resolver problemas depende de recursos e organização, todavia para o gestor os problemas podem ser resolvidos com criatividade e empenho. A postura exigida é a de comprometimento e dedicação para a resolução dos problemas e não a do “especialista em desculpas”.

A informação mais importante neste momento é a de que nosso valor de mercado é diretamente proporcional à capacidade que temos de resolver problemas. Vendemos nossa tranquilidade aos empregadores, para que estes estejam

aliviados para busca novos produtos / serviços / clientes / parceiros / negócios.

Assim, ao melhoramos nossa capacidade resolutive de problemas aumentamos nossa visibilidade no mercado e, por conseguinte nosso poder de barganha sobre salário. Desta forma é fato falarmos que profissionais recebem por sua capacidade resolutive, raridade e por sua importância (leia-se responsabilidade pela decisão tomada).

A dicotomia entre as visões gera o desgaste entre as classes e os problemas de motivação e desenvolvimento organizacional. Para solucionar tais problemas propomos a visão empresarial aplicada ao cotidiano, também conhecido como **empreendedorismo pessoal**.

O empreendedorismo pessoal consiste na visão gerencial aplicada ao desenvolvimento de nossas carreiras e personalidades. Seja na utilização de ferramentas gerenciais no cotidiano de nossas vidas ou na atividade com parâmetros profissionais até mesmo para tarefas corriqueiras. O compromisso do personagem organizacional deve contaminar a vida pessoal, mas sem

excesso e essa diferença tem a função de fuga para o profissional e não deve ser encarado como um expediente extra de trabalho.

Todavia a preocupação com o seu desenvolvimento profissional deve passar pela adequação às ferramentas empresariais, ainda que todas as atividades que executamos estão influenciando nossas marcas pessoais e por conseguinte o nosso Marketing Pessoal.

**Regra 1 - Conceito de Empregabilidade**

Muito se debate hoje sobre a empregabilidade e as técnicas de desenvolvimento de carreira, entretanto nos cabe avaliar qual é o real conceito de empregabilidade.

O conceito de empregabilidade é a capacidade do profissional de estar empregado, desenvolvendo-se na função organizacional e reduzindo sistematicamente não só o risco da perda do emprego, mas também, em caso de recolocação, o tempo fora do mercado de trabalho.

Recebo questionamentos sobre como aumentar a empregabilidade dos profissionais e respondo sempre da mesma forma: “Por que um empresário contrataria você?” e chegamos sempre a mesma

resposta: “para resolver problemas (ou propor soluções).”

Então nada mais simples para aumentar a empregabilidade do que aumentar nossa capacidade de resolver problemas.

Parece bobo e simples, mas não levamos tal raciocínio em consideração ao escolher nossas carreiras. Devemos ter em mente que o primeiro passo para aumentar a empregabilidade é investir tempo entendendo quais são as reais demandas do mercado. Quais profissionais são necessários para resolver quais problemas?

Afirmo sempre que as pessoas pagam para que resolvamos problemas relativos às suas necessidades, medos, limitações e prazer (nessa ordem).

Assim aumentando a capacidade de resolvermos problemas e a importância desses problemas para a vida das pessoas, nos tornamos imprescindíveis.

Então devemos entender que a empregabilidade está associada a capacidade humana de resolver problemas, portanto enquanto mais estamos aptos a

resolver problemas mais empregabilidade temos.

Isso redimensiona a educação profissional posto que esta só tem valor se fornece ferramentas e conhecimentos para que o aluno aumente sua capacidade de ofertar soluções requeridas pelas organizações.

Tal raciocínio nos demanda uma reflexão sobre o comportamento organizacional, afinal toda vez que um problema passa por todos os níveis da empresa e ‘estoura’ no Diretor este automaticamente refaz a pergunta inicial do capítulo: “Por que um empresário contrata um funcionário?”. Avaliando após esse momento a viabilidade de manter o quadro funcional atual (leia-se diminuição da empregabilidade).

Assim um raciocínio simples nos demonstra a primeira regra de ouro do mercado: “Você vale (empregabilidade) para empresa a capacidade que você tem de resolver problemas”.

Vamos refletir um pouco? Se você ganha para resolver problemas um problema não é uma excelente oportunidade para reforçar sua importância na empresa?

Continuando: Se você é contratado para resolver problemas existe outra forma de conseguir crescer na carreira sem ser resolver mais problemas que os outros?

Mais profundamente: Se a empresa é um grupo de pessoas contratadas para resolver problemas e gerar resultados e você faz parte desta empresa, quando a empresa fracassa, você não fracassa também?

Mais um pouco: Se existe um problema que atrapalha o resultado de todos... e eu percebi, não cabe a mim buscar solução? Ou no mínimo informar a quem pode fazê-lo?

Consolidando: Quando abro mão desta responsabilidade não abro mão da oportunidade de demonstrar minha importância e diminuo assim minha empregabilidade? Me torno menos raro? Jogo contra o meu Status?

## **Regra 2 - Conceito de Salário**

Entretanto uma pergunta ainda não foi respondida: “E o salário em relação a isso?”. Sempre somos indagados sobre a

relação entre empregabilidade e salário e respondemos da seguinte maneira: "É como um cachorro quente com molho, dá para ter empregabilidade sem um bom salário, mas não dá para termos um salário sem emprego".

As regras que compõem os salários são tão antigas quanto a humanidade, ou seja, desde o início dos tempos que as pessoas recebem por sua raridade e não por sua importância.

Assim, quando nos indagam como ter um salário imponente respondemos: "seja um profissional raro, mas alie isso a empregabilidade, ou seja, resolva muitos problemas, problemas importantes e problemas que ninguém mais resolve"

Desta forma resolvemos o problema da segunda regra de ouro do mercado: "Você vale (salário) por sua raridade".

Vamos refletir sobre esse conceito? Se você resolver o mesmo problema que todos resolvem do mesmo jeito, no que você se diferencia? Logo por que você deveria ser visto de forma diferente?

A empresa é um organismo vivo e mutante. Se você é contratado para buscar novas soluções para os novos problemas da empresa, adianta fazer mais do mesmo?

Se o cliente se atualiza, os concorrentes se atualizam, a empresa se atualiza, por que você acredita que aquele conhecimento de ontem serve para gerenciar as empresas de hoje?

Se existe dificuldade de inovação e criatividade por parte da equipe por que não é sua responsabilidade tornar esse processo mais simples? (busca pela simplicidade)

Consolidando: Quando abro mão da responsabilidade de me tornar mais raro não abro mão da oportunidade de me tornar mais caro? De demonstrar minha importância? E Jogo contra o meu Status?

### **Regra 3 - Conceito de Status**

Poder é a habilidade de direcionar pessoas para resultados, entendendo os riscos que isso acarreta. O Status é uma moeda importante no mercado de trabalho.

Status é potencializar sua capacidade de resolver problemas, por isso está associado à responsabilidade. Então podemos traduzir status como a percepção que as pessoas tem sobre sua capacidade de Influenciar (Positiva ou Negativamente).

Você deve estar se perguntando: “como desenvolver essa habilidade?” Simples, aumentando a capacidade de resolver problemas, raridade dos problemas que resolvo e sabendo desenvolver a equipe para que faça o mesmo. Traduzindo para a realidade profissional significar que exercitamos nosso status nos Responsabilizando, sendo criativo, entendendo do negócio, sendo exemplo, sendo fonte de solução, entendendo de padrões processuais e de pessoas.

Vamos refletir: Se você não consegue influenciar positivamente as pessoas a desenvolverem as tarefas que devem desenvolver por força do Contrato de Trabalho, você merece algum Status privilegiado na empresa?

Aprofundando: A empresa é um organismo vivo e mutante. Se você é contratado para buscar novas soluções para os novos

problemas da empresa, adianta fazer mais do mesmo?

Se sua influência não é positiva ao resultado da empresa ou ao clima organizacional? Você não seria nocivo à empresa?

Se as pessoas percebem em você uma pessoa focada no Problema e não na solução, elas te respeitarão como líder? Liderança tem haver com o cargo? com a formação? com o tempo de casa? É nato? Ou está focado no exemplo?

Quando abro mão da responsabilidade de exercer minha liderança o não abro mão da oportunidade de melhorar minha capacidade de influência na Empresa? De demonstrar minha importância? E de me tornar mais raro?

## **Capitalismo Mórfico influenciando sua vida.**

A vida moderna criou um fenômeno interessante, posto que somos escravos de um ciclo interminável de dívidas geradas pelos benefícios do conforto que tendemos a buscar, muitas vezes desnecessariamente. Escravos de nossos desejos e de nossa capacidade de nos adaptar a escassez. Somos bombardeados por novas demandas, novos produtos, inovações tecnológicas, o preço de uma etiqueta famosa..., todos esses são fatores que nos definem como *Neo Homo Economicus*, já que, diferente da visão de Taylor onde os Homens eram definidos por sua capacidade produtiva, hoje se define pelo poder de consumo do indivíduo. O sistema descrito está sedimentado em um desequilíbrio entre as infinitas demandas e os finitos recursos tal cenário traz na sua natureza um GAP entre o que se quer e o que se pode.

Façamos uma pergunta: quando ouvimos críticas ao sistema capitalista, se percebemos que a força motriz do capitalismo está nas diferenças sociais que motivam as classes menos favorecidas a produzir mais para adquirir mais, alcançando o status do degrau diretamente acima?

Todavia, quem está no próximo degrau não quer estagnar e visa a próxima meta, assim o carrossel gira. A visão limitada criada pela falta de instrução ou pela miopia técnica cria uma ilusão enganando com uma falsa sensação de aproximação entre as classes sociais mais abastadas. Fenômeno pirotécnico, pois os ricos ganham sobre a 'evolução' do trabalho assalariado e ganham muito com isso.

Tal fenômeno resulta no aparecimento de ilhas de prosperidade em um mar de exclusão social e em uma mudança na classificação dos Seres Humanos em **animais** ou **marginais**. Então questionamos: "seus filhos serão marginais ou animais?"

Explicamos: Nessa ilhas de prosperidade os mais abastardo vivem cercados de muros,

vidros a prova de bala, grades, cercas elétricas, seguranças e câmeras de vídeo. Estão cerceados de seu direito de usufruir do fruto de seu trabalho por medo da violência, portanto são **animais** enjaulados em suas mansões BBB, alijados de sua liberdade de ir e vir.

Paralelo a esse quadro temos os **marginais**, no sentido literal da palavra e não em sua conotação criminosa, posto que “menos de 5% dos caras do local são dedicados a alguma atividade marginal, mas impressionam quando aparecem no jornal usando trapos na cara com uma UZI na mão...”<sup>2</sup> assim tratamos dos que estão à margem do poder financeiro, pois trabalham por obrigação, à margem do poder cultural pois tem acesso limitado ao desenvolvimento intelectual, à margem do poder econômico posto que compram o que podem e não o que querem, à margem do poder político, posto que são esquecidos após a eleição diferentemente do patrocinador da campanha.

Partindo do pressuposto acima podemos determinar que o desequilíbrio entre as

---

<sup>2</sup> Referente a música Hey Joe – O Rappa

infinitas demandas e os finitos recursos é a base do sistema produtivo moderno, o que torna a negociação a solução mais direta para as necessidades humanas, posto que alguns detenham o que muitos precisam e para ter acesso a tais itens devemos participar de um processo de negociação cotidiana, seja na troca de nossa mão-de-obra por recursos financeiros que possibilitem a compra ou na aquisição de informações que facilitem o cotidiano nos ambientes sociais.

**A força que nos move e pára.**

Ao analisarmos as pessoas, em meu processo silencioso de observação diária, chegamos a algumas conclusões pessoais que externo nesse texto. Gostaríamos de deixar claro que não temos uma resposta absoluta e entendo que cada mente trabalha de uma forma única e pessoal, mas acreditamos também que o processo básico não diferencie muito de pessoa para pessoa, deixando apenas para os detalhes as variações.

Entendemos que o medo nos limita gerando em nós barreiras psicológicas que impossibilitam algumas mudanças comportamentais. Mas qual o medo te limita? Ao nos conhecermos desenvolvemos a capacidade de entender nossos medos.

Em uma visão empirista percebemos clara que mente que as pessoas apresentam dois medos, o medo do fracasso e o medo do sucesso. Observemos dois exemplos:

- ❖ Uma mulher de 26 anos, que sonhava ser enfermeira e conhecer o mundo, que hoje está casada há 5 anos, com um filho, sócia do marido em uma loja de brinquedos, que há 4 anos acredita que a relação com o marido deixou de ser interessante, que mesmo após várias discussões de relacionamentos não acredita em uma possível melhora. Vive sua vida 'dia-após-dia' pensando que deve se sujeitar pela família, pela união legal, pela história do casal, pela religião, pelo pensamento das pessoas de que ela é um fracasso como esposa.
- ❖ Um profissional de 39 anos, que sempre apresentou características de empreendedor, mas que ao entrar em uma empresa sonhava galgar degraus até a alta gerência, entretanto devido aos percalços da vida organizacional não conseguiu em 16 alcançar suas metas. Hoje sofre de síndrome de Domingo à noite, percebe o declínio motivacional que impacta diretamente na sua produção estando agora

ameaçado pela chegada de novos funcionários que já o ultrapassam na corrida gerencial. Ele não está feliz com a empresa, ela muito menos com ele. Mas devido a estar casado com 3 filhos, ter um status social proporcionado pela empresa que ele trabalha, ser escravo de um conjunto de dívidas de apartamento e escola dos filhos e apresenta um quadro de medo do fracasso profissional.

Cabe-nos questionar se vale a pena continuar essas relações? Parece-me obviou que ambas estão fadadas ao insucesso e que existe nesses casos o que caracterizo como desperdício de vida. Mas ao questionar Amélia e Zé<sup>3</sup> o que eles fazem atrelados a esses relacionamentos possivelmente ambos responderão: “tenho muito a perder”:

- ❖ Alegarão ter medo de perder o marido/emprego – Seria esse o mesmo marido/esposa que não satisfaz, no qual eles não acreditam que vai reabilitar a relação? Seria um resíduo do sonho dourado que os levou ao

---

<sup>3</sup> Nomes e dados do exemplo são fictícios para evitar qualquer constrangimento

casamento e a contratação e que eles acreditam que voltará a existir? Não parece incongruente perder algo que eles não têm mais há anos?

- ❖ Argumentarão que a história do casal/profissional é importante, mas que história é essa? Um conto de fadas que começa maravilhoso e termina com duas pessoas frustradas? Quem realmente se importa com essa história? Que imprensa que analisa a história do funcionário? Somos ou não avaliados diariamente pela nossa produtividade, pois o ontem ficou no passado?
- ❖ Sugerirão que filhos, cônjuges e contas são impeditivos de uma mudança, mesmo sem perceber que são apenas mentiras sociais que estão contando para justificar e mascarar o medo. Afinal o que é melhor um filho de pais infelizes ou um filho com um pai e uma madrasta felizes e uma mãe e um padrasto também felizes? Realmente acreditamos que empreender é arriscar e assim tal iniciativa é mais simples para os solteiros, todavia não o encaro como impeditivo.

O rosário de lamúrias e lamentos seria desfiado e todas as argumentações cairiam sob argumentos simples, mas que as pessoas por defesas psicológicas criam para justificar a inércia. Tal fenômeno impede uma conclusão clara, tememos o Sucesso. Amélia e Zé não temem que a situação piore, mas sim que as coisas melhorem e que eles percebam que demoraram anos para fazer o inevitável recaindo sobre eles a responsabilidade dos fatos. Então é mais fácil criar dificuldades, transformando desafios simples em odisséias, do que assumir que a responsabilidade por tudo que nos ocorre é exclusivamente nossa ontem, hoje e o que será no futuro.

## **O Medo do Futuro ‘incerto’**

Percebemos nos nossos anos de docência que a proximidade das provas fazia com que os alunos ficassem mais preocupados, pois, na visão deles, seria o período que estariam sendo avaliados. Tal mudança comportamental influenciava diretamente os resultados das avaliações, onde os ‘maus alunos’ com melhor equilíbrio emocional (elemento infelizmente não trabalhado nos

bancos acadêmicos) apresenta melhores resultados do que os 'bons alunos'<sup>4</sup> com problemas de quociente emocional.

Avaliamos que o medo estava no fato da pessoa ser qualificada como aprovada ou reprovada, uma vez que tal termo imputa a incapacidade de sucesso e ninguém quer ser julgado. Questionamos então a razão da existência de uma data de prova, a sala de aula deve simular um ambiente organizacional e não há, semanas específicas para demonstrarmos resultados nas empresas. Somos avaliados todo o tempo e por isso as provas deveriam ser surpresa sempre. Assim trabalhamos o equilíbrio emocional no que tange expectativa, insegurança, medo, risco, prontidão, maleabilidade, preparo contínuo...

Algumas pessoas argumentaram que tal estratégia só ampliaria o medo para todo o período letivo, mas tal hipótese é falaciosa, porque nenhum emprego (mesmo os públicos) é 100% seguro e, no entanto não pensamos todo tempo que 'hoje pode ser o

---

<sup>4</sup> Nota dos autores – não acreditamos nessas nomenclaturas posto que nem sempre um 10 é melhor que um 7 , ou o 'bonzinho' é o bom profissional.

dia', pois nos acostumamos com a pressão. O mesmo raciocínio serve para a morte, posto que todos sabemos ser inevitável, surpreendendo e sem regras, todavia não pensamos segundo sim, outro também que pode ser o último.

Tememos os erros por acreditar que eles influenciam nossas escolhas e que nos fadaram a um fracasso futuro, quando na verdade o erro é educativo e responsável pela capacidade de escolher melhor, futuramente, os caminhos.

A dificuldade de escolher os caminhos do futuro não é exclusividade dos dias atuais. Aquiles provou da agonia de decidir entre a curta vida heróica que leva a fama eterna, morrendo na guerra de Tróia, ou a longa via de uma existência anônima e feliz que conduz ao esquecimento. Esse processo decisório nos impacta todos os dias quando decidimos abdicar de prazeres pessoais, confortos e afetos em prol de uma pseudo recompensa no futuro. Acreditamos nos juro, poupamos hoje para receber no futuro.

Assim vivemos uma eterna troca do atual pelo bônus futuro, em uma corrida suicida

atrás do próprio rabo. Vivemos planejando e nos dividindo entre o remorso do ontem e a esperança do amanhã e esquecemos a dádiva do hoje. A história é feita dos grandes homens e dos grandes feitos, sendo injusta em não reservar espaço para as batalhas cotidianas, pois uma mãe solteira de dois filhos, que trabalha doze horas por dia para ganhar dois salários mínimos e ainda consegue criar com carinho e estrutura essas crianças é tão heroína quando Joana D'arc, pois a fogueira dela é diária.

Os heróis modernos são chamados de irresponsáveis ou de estrelas, questionados sobre suas reais intenções e julgados por sua coragem sendo condenados por sua infantilidade. A sociedade tende a rotular e criticar as atitudes que fogem da média dos normais, seja para o mal ou para o bem, criando uma necessidade de mediocridade.

O normal até busca força interior para momentos de heroísmo, mas como o personagem Neo no filme 'The Matrix', no meio do salto ele lembra que é uma pessoa comum e que não pode fazer aquilo, caindo na vala comum.

Escolhemos entre o a simplicidade da vida rumo ao esquecimento e o modelo 'Get Rich or Die Tryng'. A vida questiona isso todos os dias, mas devemos saber que alguns nasceram com um desapego maior que os permite viver e morrer intensamente e outros vieram para criar netos e bisnetos. E para ambos sempre existirá espaço, sendo que uns estarão sendo retratados na história e outros as contando. Escolha seu papel nessa peça.

Exercício prático para sua vida: Hoje qual caminho você tomaria? Por quê? Se somente o hoje é importante por que se matar de trabalhar? Se só o futuro é importante por que se frustrar com a demora nos resultados?

Nascemos destemidos e somos amedrontados diariamente até sermos domesticados. Depois de domados tudo nos assusta, pois sempre 'temos muito a perder' quando na verdade nada nos é dado a não ser que sejamos livres. Não que eu defenda a irresponsabilidade nem que seja contra o medo, sei que ambos têm suas utilidades, mas não podemos mais nos omitir posto que a vida é uma só.



**Não Existe Justiça**

Um conceito muito procurado no mercado e sonhado nos bancos acadêmicos é o conceito de justiça. Esse conceito subjetivo transmite a equivocada idéia de que todos são iguais, quando sabemos que uns são mais iguais que os outros.

Devemos ter em mente que o conceito de justiça não é uma busca das empresas e muito menos de seus gestores, infelizmente.

Sabemos por experiência que uma atividade positiva não é mais que obrigação, já um erro pesa por toda história do funcionário na empresa. Assim nos cabe inferir que o conceito de justiça (como equidade) não existe no âmbito organizacional.

Podemos perceber isso quando encontramos promoções que fogem aos

critérios da meritocracia, quando recebemos o mesmo do profissional que apenas ‘enrola’, quando uma crítica pesa mais que cem elogios a sua conduta, quando substituímos o feedback positivo pelo negativo (na maior parte das vezes) e quando ocorre uma generalização negativa (‘Funcionário é problema’).

A necessidade de acreditar que existe justiça gera uma expectativa equivocada na cabeça do funcionário que espera esse tipo de tratamento igualitário.

Então devemos ter em mente que esse conceito de Justiça não existe no mercado e que devemos fazer o melhor sem esperar nada em retribuição, lembrando que o mais importante é nossa marca, afinal se o atual empregador não valorizar, outros irão.

## **Ninguém Vive do Passado**

Quando argumentamos isso, lembramos que muito fizemos no passado e que NADA disso é lembrado hoje. Assim o que foi feito ficou no ontem e não garante resultados hoje.

Os Empregadores entendem que o feito no passado valeu no mês anterior e que ao zerar o mês, são reiniciadas as demandas. Claro que no caso de uma pessoa que sempre bateu suas metas e que por alguns, poucos, meses não as atingiu, devemos entender com um deslize, mas que se não for corrigido decretará o declínio do profissional qualificando-o para a demissão.

Vejamos o exemplo da conta de luz: se você pagou a vida inteira e por uma fatalidade deixou de pagar os 4 últimos meses a companhia irá cortar seu abastecimento de luz? Então... assim funciona o 'coração' da empresa.

## **Não há espaço para desculpas**

Hoje no mercado muitos profissionais perdem mais tempo imaginando a desculpa que darão para não fazer algo do que fazendo.

Esse comportamento não tem mais espaço no mercado normal. O primeiro pedido de desculpas é aceito, o segundo é tolerado, o terceiro criticado e quarto punido.

Lembre-se: por mais elaborada que seja a desculpa nos ouvidos do empregador soam como mentira, e por mais certo que você esteja, sempre havia um jeito de evitar, remediar ou resolver o problema. E se você não fez isso... a culpa é sua, também.

Economize energia e tempo. Ao invés de pensar em desculpas, pense como você irá aprender e melhorar fazendo aqui. Busque algo que te motive a fazer o seu melhor, e um pouco mais.

E lembre-se que toda vez que você leva um problema para seu empregador ele pensa: “Por que eu pago a ele?” e seu valor na empresa cai.

## **O mundo não aceita 80% de acerto**

Quase gol, não é gol. Desta feita cabe uma análise aos ‘profissionais do quase’.

Na vida não existe o meio competente, o meio esperto, o meio rico, o meio pobre... portanto, mire no 100%.

Essa é uma das críticas que fazemos ao sistema de ensino brasileiro, não podemos

investir na mediocridade da nota 7,0, mas sim, no ranking dos melhores.

Sabemos que isso incentiva a competição, mas devemos lembrar que a competição tem sua função no mercado e que os países mais desenvolvidos entenderam isso há anos.

Devemos privilegiar os melhores e reforçar os demais, assim criamos uma nação mais forte e focada na busca pela melhoria. Não devemos nos tornar escravos da perfeição, mas entendermos que ela é possível, pois Da Vinci, Michelangelo, Einstein e outros a alcançaram em algum momento da vida.

A empresa não busca perfeição, mas sim constância.

## **Não há espaço para fraqueza**

Sabemos que todos somos humanos, mas as fraquezas nos depreciam perante a empresa. Por mais que todos saibamos que errar faz parte do processo de aprendizado, as fraquezas e debilidades não são vistos como atenuantes para os fracassos e,

poucas vezes, são percebidas como elementos épicos de uma conquista.

Então evite expor seus pontos fracos, guarde-os e controle-os para que eles não se tornem pontos negativos na sua conduta ou armas nas mãos de seus concorrentes.

### **A Pessoa mais importante do mundo é VOCÊ**

É comum lutarmos contra esse pensamento, mas isso não significa que devemos deixar de acreditar no fazer o bem, mas sim entender que a primeira pessoa que devemos é a gente mesmo.

Assim conseguimos entender que para poder ajudar as pessoas, precisamos estar bem consigo e com sua vida. Assim devemos lembrar que a grande obra prima da minha vida “sou eu”.

Todos dia recebemos uma folha de papel em branco com espaço para escrevermos nossa história e que cabe apenas a nós a responsabilidade por isso. Assim deixe de culpar o outro e entenda que você está nessa empreitada por sua conta e risco.

Muitas vezes estamos sozinhos e isso é importante reconhecer, afinal mesmo os membros da nossa família querendo o nosso sucesso, procurarão primeiro satisfazer suas necessidades para depois nos ajudar.

Não é correto depositar sobre os outros a responsabilidade pela sua vida. Então mãos a obra para realizar a sua obra-prima: VOCÊ!



**7****Você é sua Marca.  
Qual é sua marca?**

Em um exercício mental rápido podemos entender o que é uma Marca: Imagine a pessoa mais responsável que você já conheceu, a mais ambiciosa, a mais competente, a mais competitiva, a mais cautelosa, a mais imprudente, a mais relapsa e a mais infantil. Todas essas características são marcas de comportamento pessoal que essas pessoas, pensadas no exercício, transmitiram para você tornando assim referências (âncoras) prioritárias de suas atitudes.

Alguns pontos que devemos ter em mente:

**Todos erram.** Uma das maiores limitações do Ser Humano é o entendimento que os erros fazem parte de um processo gradativo de aprendizado. Como diria o slogan de uma campanha publicitária ‘não há

aprendizado sem manchas'. Todavia, em uma sociedade focada no sucesso, os erros não são tolerados. Se o erro é parte construtiva do Ser deve ser observado como elemento educacional. Entretanto cabe ressaltar que TODOS erram, e que as histórias são reservadas para exaltar os acertos dos vencedores e que mesmo assim vários erros aparecem.

**Um erro jamais é esquecido.** Se você cometeu um erro é comum que queira compensá-lo com atitudes positivas. Todavia não faça visando camuflar os erros ocorridos, mas sim na busca pela melhoria pessoal, visto que ao criar a expectativa do perdão em troca de boas ações irá incorrer em um novo equívoco, e que erros são arquivados e voltam a pauta quando necessário.

**Todos somos observados todo o tempo.** Se você não gosta de ser avaliado e observado, julgado, medido, pesado, comparado... lamento informar, mas você mora no Planeta errado. Utilizando a afirmativa de Kant: "O homem é a medida de todas as coisas", podemos perceber que se trata de um aviso que todos somos medidos e comparados a comportamentos

peçoais reais (e, por força da hipocrisia naturalmente humana, muitas vezes ideais) para que sejamos julgados pelos nossos comportamentos. E nesse momento uma anomalia ocorre: o Parecer se torna mais importante do que o Ser.

Assumindo que todos somos avaliados, nos cabe alterar a visão sobre a avaliação. Deixando de entendê-la como uma invasão para percebê-la como um processo natural de validação do comportamento humano, bem como uma tentativa natural de padronização homogeneizada em um mundo de heterogenia.

**Os pontos negativos pesam mais que os positivos.** Em uma sociedade que busca o ideal de herói grego que nunca existiu nem para os gregos da época, os erros alheios pesam muito mais que quaisquer acertos. Todavia isso não significa que investir em sua marca é perder tempo e dinheiro, mas sim que cada erro significa a necessidade de um número muito maior de acertos.

**Todos sempre erram, mas para algumas pessoas os erros pesam mais.** Não sabemos até hoje qual é a lógica deste raciocínio, nem ao menos entendemos seu

mecanismo, mas sabemos que algumas pessoas podem errar mais que outras. Não sabemos explicar, mas são seres iluminados. De acordo com relato de Flávio: “lembro-me bem de que em meus anos iniciais de docência, como todo professor, busquei criar meu estilo e para isso me apoiei em ‘imitar’ professores que tive. Percebi que um dos colegas chamava os alunos de: “animal”, “acéfalo”, “monstros”, “mafiosos”, “mandava-os calar a boca”... e surpreendentemente todos riam e adoravam isso. Tentei e fui repreendido com veemência pela Direção no dia seguinte”.

Neste momento nos cabe questionar: você conhece pessoas que cometem erros consecutivos e não são tão cobrados quanto você? Pois é, como não podemos mudar a simpatia das pessoas por nós, vamos evitar os erros, afinal eles corroem a sua marca.

Por falar em ‘sua marca’, qual é a sua marca? Nesse momento propomos uma dinâmica para avaliarmos as marcas das pessoas com quem convivemos. Crie um conjunto de placas (ou papéis) com características de comportamento organizacional (Alegre, Triste, Trabalhador,

Vaselina, Produtivo, Competente, Ético, Inovador, Sábio, Preguiçoso, Afoito...), com o grupo de pessoas com quem você trabalha reunido, peça para que sigilosamente cada pessoa estipule 5 características para cada membro da equipe. Nesse momento cabe salientar que ninguém é 100% perfeito e que o sigilo será absoluto, pois afasta a tendência a 'política de boa vizinhança'

Finalizado podemos criar um pacote de visões sobre as marcas de cada um dos membros da equipe. Solicite antes de entregar os resultados que usando as mesmas placas os indivíduos componham sua visão pessoal sobre suas próprias marcas.

Finalize a dinâmica pedindo para que a pessoa compare os resultados de sua descrição pessoal de perfil com as do grupo. Possivelmente existirão discrepâncias e aí poderão perceber que nem sempre a imagem que passamos é a que queremos passar.

A importância de uma marca nasce da necessidade de nos relacionarmos com pessoas e empresa para alcançar nossos

objetivos pessoais e profissionais, assim enquanto maior for nossa necessidade a ser sanada, maiores deverão ser nossas preocupações com as imagens.

Em qualquer ambiente são necessários pontos de referência para o desenvolvimento organizacional e padrões de comportamentos que devem ser seguidos, leia-se marcas pessoais que servirão de guia para os demais profissionais. Então neste momento nos cabe questionar e criar uma lista chamada **CARDÁPIO DE QUALIDADES**: Quem é referência para você? Por qual motivo? Quais características que este 'exemplo' apresenta que você gostaria de ter? Quais comportamentos que você alteraria?

## **Comunicando certo Expressão, Comunicação e Oralidade**

A internet e a velocidade nas comunicações podem passar uma imagem equivocada de despreocupação com esse elemento. Todavia o processo é inverso. Devemos aprimorar as comunicações para economizarmos tempo.

Um dos erros mais comuns é o uso incorreto do português, tanto na forma quanto na pronúncia.

Sempre somos indagados sobre a melhor linguagem a ser utilizada pelo candidato a um emprego ou profissional de mercado. Acreditamos que cada momento profissional tenha sua necessidade lingüística, posto que na formalidade uma linguagem formal tenha seu valor e em um

momento mais pessoal a linguagem informal dê certo charme à conversa.

Propomos um raciocínio simples: todo homem deve ter um bom terno e uma boa sunga, linguagem formal e informal respectivamente. O problema é quando se vai de sunga para o casamento e de terno para a praia.

A entrevista é eminentemente um momento formal por isso o vocabulário deve ser formal também, mas nada impede que em determinado momento a entrevista se torne uma conversa e a informalidade possa ter seu lugar.

A Formalidade em excesso é sempre ruim. Recordamos de um fato onde um colega (ex-aluno e que virou professor) que respondeu um e-mail com a seguinte frase “Nobilíssimos colegas, opto pela parcimônia da právidi A” (leia-se: Alternativa A). Isso é ridículo e demonstra um comportamento de pessoa que não confia na sua capacidade.

Respondemos a ele da seguinte forma: “Nobilíssimo, vimos por meio de esta aproximar nossos isoformismos em prol da uníssona... um ósculo e um amplexo”

Não perca seu tempo enchendo de ‘firulas’ sua fala, seja direto e entendível, pois o contrário deprecia sua imagem.

Usar uma linguagem informal não significa usar gírias, palavrões e palavras de cacofonia duvidosa (Eu a\_mo\_ela).

Seja simples nas respostas, buscando a clareza de forma direta. Assim você evita de confuso, prolixo e carregado na linguagem rebuscada, aumentando suas chances de sucesso.

Tenha cuidado ao usar palavras que você não conhece, elas podem ter significados diferentes na realidade. Por exemplo, chamar a mãe de sua namorada de PROGENITORA (leia-se Avó) ao invés de GENITORA (leia-se mãe).

Sobre o uso de gírias eu sugerimos que não seja feito, caso contrário utilize-as de forma simples e corriqueira, afinal ninguém fala “Vamos em boa hora”, mas sim “Vamos embora”. Outra preocupação que temos debatido com colegas é o laconismo, ou seja, pessoas que respondem apenas sim ou não nas entrevistas.

Peçamos que lembrem o quanto isso é desconfortável para o entrevistador afinal ele está ali para te conhecer e não para ouvir “SIM.” “NÃO”.

Desenvolva seus raciocínios de forma sutil, sem demorar muito, mas também sem respostas monossilábicas posto que isso dificulta o procedimento da entrevista e tende a torná-la menos produtiva e mais formal, algo como um interrogatório.

## **Comunicação Verbal**

O fato de nos expressarmos desde nosso nascimento não nos torna exímios comunicadores, principalmente no que se refere a fluência verbal. Desta forma

devemos sempre que possível forçar nossa capacidade de nos comunicar para melhor adaptá-la as nossas necessidades.

A fluência verbal é a base de uma argumentação positiva, portanto elemento chave no trabalho de um negociador e a preocupação com essa habilidade deve ser máxima, posto que grande parte dos insucessos nos processos negociais está condicionado a um mal entendimento dos termos dos acordos, portanto erros de comunicação.

## **Comunicação Não-Verbal**

Quantas vezes você desgostou de uma pessoa sem nenhum motivo ou razão? E as pessoas que são bem vistas pelos colegas sem nenhum motivo para tanto? Esse é o poder da Comunicação Não-Verbal.

A comunicação não-verbal é negligenciada mesmo por pessoas que conhecem o seu poder. Pesquisas nos demonstram que pouco de tudo que absorvemos em um contato interpessoal está atrelado ao conteúdo de nossa fala. Albert Merabian

cita: “7% do impacto vem do conteúdo do que se fala, 38% de como se fala e 55% da comunicação visual”

Muitas pessoas esquecem que cérebro e corpo fazem parte do mesmo sistema e por isso não conseguem atuar separadamente. Sempre lembramos aos nossos alunos que mentiras são artificios psicológicos desenvolvidos pelo cérebro humano e que desta forma levam frações de segundo para serem ‘aprendidos’ pelo corpo humano.

Não podemos NÃO comunicar, até a ausência comunica algo. Um atraso na resposta de e-mail, um olhar, uma roupa, uma fachada de prédio, um sorriso, a entonação de uma voz ou uma inflexão na fala.

Devemos avaliar e questionar nossos posicionamentos no que tange o cuidado com nossa comunicação não-verbal, seja na fisionomia ou no gestual.

A forma de falar, o olhar, a maneira de sentar, os gestos que fazemos e nossas expressões faciais são balizadores de nossos comportamentos e demonstram às pessoas o nosso equilíbrio emocional.

## **Desenvolvendo seu Emocional para o Sucesso Seu Q.E. (Quociente Emocional)**

Citamos aos nossos alunos que o equilíbrio emocional é a característica mais importante de pessoas de sucesso seja na carreira ou na sociedade.

O equilíbrio emocional é o conjunto de características e controles que nossa mente desenvolve para nos possibilitar lidar com as situações cotidianas. Tais perfis comportamentais dizem muito sobre nossa capacidade de decisão e de análise.

Flávio cita: “uma certa ocasião me deparei com uma Ex-Aluna que tinha um rendimento acadêmico brilhante, mas que não conseguia refletir tal capacidade no ambiente de trabalho. Intrigado com esse dado resolvi avaliá-la de uma maneira

diferente aumentando as dificuldades acadêmicas, expondo-a a pressões excessivas e ofertando-lhe feedbacks negativos sistematicamente. O resultado foi impressionante em sua primeira nota 8,0 (abaixo de sua média normal) a aluna teve uma crise de choro em plena sala de aula, discutiu com todos os membros do grupo de trabalho, acusou o empregador e jogou a prova na lixeira”.

Descobrimos naquele momento que o problema da aluna era equilíbrio emocional e que deveríamos trabalhar isso nela. Imagine quantas oportunidades de trabalho ou na vida pessoal essa jovem perdeu por não controlar seu ímpeto.

Deixamos claro que sentir é uma característica humana, mas demonstrar esses sentimentos de forma irracional no ambiente de trabalho pode prejudicar uma carreira por inteira.

Assim devemos concentrar nossos esforços em controlar nossas emoções e direcionar para comportamentos positivos. Este trabalho deve ser feito sistematicamente e com grande rigidez.

Uma das habilidades mais importantes do profissional bem sucedido reflete a capacidade de lidar com situações delicadas e ambientes competitivos.

Se observarmos bem os 'Realities Shows' como uma pesquisa comportamental que de forma geral a incapacidade de lidar com o equilíbrio emocional é fator determinante para a eliminação dos participantes. Podemos comparar com o Big Brother. Lembremos quais são as maiores justificativas para uma participante votar no outro: "não me identifiquei com Fulano", "não gosto da postura de Beltrano" ou "dificuldade de relacionamento, pois tive dificuldade de me aproximar de Cicrano"

Extrapolando esse conceito para o cotidiano empresarial podemos perceber que a mesma realidade ocorre, dada a qualidade de nossas relações interpessoais. Então perguntamos: No último ano você teve algum problema com um colega de trabalho, seja questionando suas atitudes ou se sentindo ofendido com uma intervenção inapropriada?

O Equilíbrio Emocional é a capacidade de coexistir com pessoas e situações, mas

acima de tudo com sigo mesmo. A concorrência crescente e as limitações do mercado de trabalho criaram um ambiente onde controlar emoções se transformou em Vantagem Competitiva afinal ‘quem fala o que quer... ouve o que não quer, fica sem aliados, perde espaço e acaba isolado”.

Uma das ferramentas mais importantes para o Negociador Total é controlar suas emoções no ambiente de negociação, algo que chamamos de Poker Face, posto que transparecer detalhes pode comprometer a estratégia.

A busca pelo equilíbrio emocional deve ser encarada como um processo de auto-desenvolvimento, portanto constante, baseado no desenvolvimento das reações as emoções as quais somos expostos. Flávio cita: “Minha busca consciente começou quando eu tinha 9 anos quando tive que decidir entre morar com minha mãe no interior do estado do Rio do Janeiro ou ir morar com minha tia, sem nenhum apoio e vivenciando vários problemas de relacionamento, em Brasília para que eu pudesse ter uma educação de maior qualidade. Neste momento de minha vida percebi que todos os sofrimentos vividos me

serviriam como laboratório e aprendizado, nascia aí a minha busca por equilíbrio emocional, pois me comprometi comigo mesmo de continuar aprendendo a me comportar bem em quaisquer situações”.

Essa mesma determinação pedimos a cada profissional que trabalha conosco. Defina-se como responsável pelo seu próprio destino e, portanto guia do seu Destino, não culpando terceiros, nem atuando de maneira passiva no que se refere a sua carreira profissional, relacionamento pessoais e desenvolvimento social.

O Equilíbrio emocional é fruto da vivência e da relação com as experiências adquiridas, portanto deve ser dividida em 4 partes:

- ❖ **Análise da Importância** – Toda vivência é importante, mas umas mais que outras, portanto aproveite cada momento para aprender. Aprenda com os acertos, com seus erros e principalmente com os erros dos outros. O importante é aprender constantemente.
- ❖ **Fuja do Pré-conceito** – É fato que todos temos conceitos prévios que norteiam nossas vidas, mas não devemos nos

deixar limitar pelos pré-conceitos, experimente a vida para definir se você quer ou não repetir a experiência, a não ser que a experiência te traga danos futuros irreversíveis. Lembre-se: Ter opinião é o que nos difere dos outros seres da Terra, assim ter preconceito é abrir mão do seu direito de decidir para dar a outro esse poder.

- ❖ **Experimente a vida, mas sem expectativas** – A experiência da vida deve ser desprovida de expectativas, posto que é ilógico esperar algo do desconhecido.
- ❖ **Análise** – A experiência desenvolve habilidades emocionais que ajudam no equilíbrio, mas somente quando analisamos nosso comportamento em função do cenário, do interlocutor, do assunto e do momento, em outras palavras, só há aprendizado quando codificamos nossas experiências em saberes.

Assim o processo de desenvolver nossas habilidades, passa por entender como funciona no comportamento emocional, em quais ambientes temos dificuldades de nos equilibrar e como influenciar o

comportamento emocional dos nossos interlocutores. Posto que uma análise do perfil do interlocutor pode fornecer ao Negociador Total ferramentas estratégicas interessantes para influenciá-lo. Todavia esse processo depende de uma variável chamada Feeling.

Quantas vezes em sua carreira você esteve para tomar a decisão equivocada e uma voz interior te convenceu a mudar de opinião, algo que vinha de dentro, que lhe dava a certeza, mesmo contra todas as estatísticas e experiências, e no final você teve sucesso por acreditar naquele “friozinho” na barriga?

Uma de nossas maiores batalhas no mundo da educação é a inserção deste conceito chamado Feeling no mundo acadêmico. Essa de manda nasceu quando fiz uma pesquisa em 1997 com os diretores das maiores 45 empresas do Brasil, a pesquisa visa analisar quais eram as ferramentas mais importantes no mundo da gestão e como os gestores tomavam suas decisões.

O resultado da pesquisa me assustou, pois mais de 93% citavam que utilizavam, além de dados, informações e experiência, algo

chamado de feeling (também conhecido como sexto sentido) e a maioria absoluta afirmou ser essa habilidade a mais importante no processo de decisão. Desta forma nos cabe questionar: será que estamos preparando nossos alunos para o mercado de trabalho se nenhum curso fomenta essa intuição?

O Negociador Total deve ter em mente que o Feeling é uma de suas habilidades mais importantes, que deve ser cultivado, treinado e desenvolvido. Algo como uma certeza de sucesso, que pode parecer arrogância, mas que preferimos chamar de sinal de confiança.

Todos nós nascemos com pressentimentos, também conhecido como Feeling, aquele diferencial que não encontramos em estudos científicos, salas de aula, experiências e manuais, aquele detalhe... e hoje o detalhe é só 100% do sucesso. Mas por que algumas pessoas apostam nos seus feelings e outras não?

Ao citar as batalhas do mercado moderno devemos ter consciência que trata-se de uma realidade diferenciada em países desenvolvidos de países de industrialização tardia, posto que muito se fala sobre a competitividade do Mercado e sobre o processo crescente de desenvolvimento de uma concorrência de qualidade, entretanto essa mudança é paulatina e silenciosa seguindo o processo de industrialização de uma nação.

Analisemos que nos anos 70 éramos ‘90 milhões em ação’ e no Censo de 2000 fomos 180 milhões, como tendência do processo de desenvolvimento industrial sofremos o êxodo rural que re-ordenou a estrutura familiar brasileira, posto que longe das plantações não havia mais vantagem em ter um número grande de filhos. Assim podemos prever uma frenagem no

crescimento populacional e a longo prazo um equilíbrio no processo concorrencial. Todavia ainda estamos no processo de industrialização e a concorrência ainda vai crescer muito antes de estabilizar.

Desta feita podemos inferir que o Mercado que cresce em PA (progressão Aritimética) por tanto em somatória e a concorrência por sua vez cresce de maneira mais rápida seguindo um padrão de PG (progressão Geométrica), ou seja, em uma multiplicação contínua.

Assim podemos perceber que existem 16 profissionais disputando 8 vagas em um período de 4 anos gerando um GAP de 8 desempregados concorrendo por outras vagas que serão criadas. Assim fica clara necessidade de Vantagens Competitivas para lograr êxito nessa batalha.

Outro fenômeno que irá aumentar consideravelmente a concorrência no Brasil é o grande peso tributário nas empresas, posto que tal fenômeno onera folhas de pagamento e inibi a criação de postos de trabalho. Já podemos perceber hoje uma alteração nas relações trabalhistas que se afastam da CLT e se aproximam das

relações empresariais (terceirizações), quando não descambam para a informalidade. Tal processo irá diminuir sensivelmente as vagas de trabalho acirrando a disputa pelas vagas existentes. Assim o que definirá o sucesso será a capacidade profissional de diferenciar sua marca das demais. Então nos cabe perguntar: Qual sua marca?



Neste momento de nossa ‘conversa’ abriremos a caixa preta de nossa escola de formação profissional: a experiência é a mãe de todo sucesso, mais importante que o talento e a sorte.

Nossa preocupação na ALVO é dividir experiências e oportunizar o melhor aprendizado possível com cada uma delas. Para isso sistematizamos um conjunto de dicas que são essenciais para o sucesso profissional que denominamos de Atalhos®.

Disponibilizamos essas dicas profissionais aos nossos profissionais para que eles aprendam com a experiência dos outros, afinal isso é sinal de inteligência.

- ❖ **Dinheiro é uma ferramenta, uma ferramenta poderosa, mas só uma ferramenta.** Não deixe que ele se torne a razão de sua vida, mas sim um

artifício para sua vida seja mais feliz. Afinal conhecemos muitas pessoas ricas e infelizes, bem como pessoas que não tem tanto dinheiro e vivem cada momento de maneira plena. Sugiro que diga ao dinheiro que é o dono de quem.

- ❖ **As pessoas passam a vida gastando uma energia preciosa reclamando** de seus problemas e dos rumos que suas existências tomaram, porém sem se questionar como chegaram lá. Devemos sempre observar quais decisões nos levaram até aquele ponto para entender as decisões futuras. Qual é a sua história e o que você realmente quer conseguir na vida?
- ❖ **“As pessoas só lhe darão dinheiro como meio para conseguirem o que querem”** *Adam Smith*. Assim descubra o que motiva as pessoas e você conseguirá suprir seus desejos, medos, frustrações e necessidades. Essa é a receita do sucesso entender que as relações profissionais são baseadas no dinheiro e nada mais, tudo que vem a mais é acessório, mesmo que importante. Saiba que tudo (e todos) tem um preço e que esse preço deve ser pago para que os objetivos sejam

alcançados. Entendendo essa realidade podemos evitar várias frustrações desnecessárias.

- ❖ **Entenda os riscos da vida e os aceite**, pois só existem 3 certezas na vida: A morte, os impostos e a Mudança. Tudo está em constante mudança e não entender isso é negar a natureza das coisas. Saiba que as certezas estão sendo destruídas a uma velocidade incrível e que se pegar aos conceitos existentes é negar a beleza do conhecimento: sempre podemos aprender algo novo. Compre a vida com todas suas características e sem medo, pois nunca conseguiremos antever com precisão, absolutamente NADA.
- ❖ **A Batalha é mental**, não física nem intelectual. Lutamos contra um inimigo imaginário que quando melhor que nós gera frustração, quando pior acomodação, a dúvida quando ele se decide e a hesitação quando ele toma uma atitude. Esse inimigo somos nós. Controle você e o mundo será seu playground, afinal suas emoções formam suas atitudes e as atitudes desenham o comportamento perante a vida. Entenda-a como um grande papel

em branco passível de histórias lindas ou burocráticas tabelas de rotinas, mas saiba que ele pode ser apagado, amassado e até perdido, entretanto sempre está disponível para você novamente escolher o título e somar histórias rumo a um final feliz.

- ❖ **Não seja muito duro com você, cobre-se o suficiente.** Todavia não se esqueça que todos temos maus hábitos e que estes formam nossas individualidades, mas isso não significa que eles nos definem, portanto podem ser substituídos por bons hábitos que cunharemos com vigília, análise e medidas de correção constante. Porém isso demanda tempo e estar desprovido de apegos para que possamos destruir nossa estrutura e remodelá-la. Agora você deve se perguntar: “estou pronto para receber críticas severas, injustas ou não, a mudar seu rumo inicial, a trabalhar triplicado sobre uma hipótese ainda não confirmada?”
  
- ❖ **“O preço da perfeição é a prática constante”** *Andrew Carnegie*. Muitas vezes achamos que o sucesso tem haver com sorte e em partes isso é verdade. A sorte de ter algum talento, a sorte de ter

saúde para trabalhar muito, a sorte de saber lidar com todos os NÃO's que antecedem o SIM final, a sorte de acreditar que é possível, a sorte de investir seu tempo para fazer enquanto outros apenas para criticar... ou seja, tudo é sorte. Praticar é a única receita conhecida para o sucesso, quando esquecemos isso nos tornamos negligentes e saímos do topo.

- ❖ **“A mente que se abre para uma idéia jamais voltará a seu tamanho original”** *Albert Einstein*. A alteração dos padrões repetitivos que compõe uma rotina começa com uma palavra mágica: SIM. Essas ‘runas’ têm o poder de um feitiço que lhe permite experimentar novas realidades e adquirir conhecimentos, assim abrir nossa mente para novos conceitos significa aumentar as chances de encontrarmos algo novo que nos toque e nos motive para a vida. O simples fato de dizer sim as coisas te torna mais adaptado ao mercado te adaptando a mudanças e as variações estratégicas, então viva o sim até mesmo para poder dizer o não.

- ❖ **“Cada segundo é tempo para mudar tudo para sempre”** *Charles Chaplin.* Aprecie os pequenos momentos da vida, pois as mudanças importantes ocorrem neles. Evitemos depender de resultados para julgar nossas atitudes, optemos pelo entendimento de que todo segundo é importante e que do somatório desses segundos construímos uma existência eterna. Opte por acreditar que todas as decisões te levam a caminhos diferentes, de realidades alternativas e com conseqüências destoantes, desta forma curta cada decisão pois elas te transformaram no que você se tornou hoje... e que as novas decisões serão os passos que te levam ao seu legado na história.
  
- ❖ **“Sempre faço o que não consigo fazer para aprender o que não sei”** *Pablo Picasso.* Se force a tentar o novo, não pelo êxito mas pela tentativa. Esse é o comportamento dos filósofos e das pessoas que se preocupam com seu desenvolvimento desta forma se tornará uma pessoa ‘Por que não?’, ao invés de ser do tipo de pessoal ‘Por que?’. Entenda a necessidade de tentar o novo até para aprender a fazer, por isso não repita rotinas e procedimentos

continuamente... tente o novo e você será premiado, pois 'do mesmo' todos fazem e isso não é vantagem competitiva para ninguém.

- ❖ **“Ser grande é abraçar uma grande causa”** *William Shakespeare*. Com esse ensinamento lembramos que homens são suas batalhas, não suas vitórias. Conhecemos as pessoas pelos preceitos morais que abraçam e com os quais se compromete. Dinheiro é importante, mas não pode ser só o dinheiro pelo dinheiro e sim algo maior que te motive. Afinal no início de todo projeto é muito trabalho, todas as dúvidas, poucos parceiros e nenhum dinheiro...o que sobre é o motivo.
  
- ❖ **“Sonho, foco e satisfação esse é o ciclo”** *Israel Ziller*. Perceba que não descrevemos sofrimento, dor, tristeza, medo... nenhum sentimento negativo, pois é esse é o segredo da vida plena. Entender que os sentimentos ruins existem, mas que só nos impactam quando permitimos, o que é natural, mas que só dominam nossas vidas quando nos omitimos. Tudo inicia no sonho, onde tudo pode... como aqui na vida, onde tudo também pode, basta ser

combinado antes. Foque seus esforços em realizar aquele sonho da melhor maneira possível e comemore cada pequena vitória... adote a atitude certa, satisfaça-se com seus feitos, mas nunca se acomode.

- ❖ **“Que o papel fale e que a língua se cale”** *Miguel de Cervantes*. A mente humana nos prega peças todo tempo, lembre-se do escuro que nos estimula a imaginação. Entretanto precisamos de trazer as idéias do onírico para o cotidiano e nesse momento o papel tem uma função importante: balizador das promessas e sonhos. Quem nunca prometeu na virada de ano para deixar de cumprir 4 dias depois (ou antes)? Quando criamos um documento isso é mais difícil de acontecer, portanto invista um tempinho transcrevendo aquela idéia, promessa ou sonho para um papel isso lhe criará um compromisso e aumentará sua força de vontade para alcançar aquela meta de vida, afinal palavras o vendo leva.
  
- ❖ **“Aposte nos seus erros e defeitos, pois eles, o tornam único”** *Flávio Cavalcante*. Muito tem se falado sobre as qualidades das pessoas, mas

devemos alterar o foco e investir em nossos erros e defeitos afinal são nossas características que nos definem. Aceitemos nossos erros e transformemos em vantagens competitivas, vide exemplo do Jô Soares (beijo do gordo) se entendeu, se aceitou e transformou isso diferencial. Quais são seus erros e como você lida com eles?

- ❖ **“Diz-me com quem tu andas e dir-te-ei quem és, saiba eu com quem te ocupas e saberei também no que te poderás tornar”** *Johann Goethe.* Devemos entender que essa frase é aplicada a vida profissional de forma tão direta que podemos perceber isso durante o horário de almoço, quando muitos funcionários se reúnem para criticar outros funcionários, gerentes, diretores e donos de empresa enquanto os donos de empresa sentam para debater novos negócios e estratégias para alcançar lucros. Perdemos tempo nos associando a pessoas que não nos possibilitam crescimento nem melhoria, ao contrário nos puxam para baixo e acabam por determinar quem somos, contaminados por suas descrenças, maledicências e pessimismos. Então se

quer uma vida melhor começa por mudar seu ciclo de amizades.

- ❖ **“Peça ajuda, pois sozinho você trabalha por, no mínimo, dois.”** *Ricardo Augusto Santos Martins.* Uma das deficiências do Ser Humano é não saber conviver em sociedade e fruto disso criamos dificuldades de pedir ajuda às pessoas, seja por orgulho ou por não querer ‘atrapalhar’. Invista na criação de networks que lhe ajudarão a encontrar soluções, mas para isso ofereça-se para ajudar também. Com esse artifício você se cercará de pessoas prestativas e poderá contar com elas quando necessário for.
  
- ❖ **“Não tentes ser bem sucedido, tenta antes se um homem de valor”** *Albert Einstein.* As pessoas se prendem no ‘parecer’ ao invés do ‘ser’ e por isso querem ser famosos e ricos. O importante é entendermos que bens e fama são voláteis e se perdem no tempo, mas caráter e uma marca forte se perpetuam para sempre. Invista nisso e dinheiro e fama serão agradáveis conseqüências.

- ❖ **“Quem não vive para servir, não serve para viver”** *Mahatma Gandhi*. A que propósitos você serve? Exclusivamente os seus? Felizmente o mundo, para os egoístas, está se tornando um lugar cada vez menos tranquilo e hospitaleiro. Vivemos a idéia de que onde todos ganham os lucros são maiores e por isso devemos entender nova função de servidores da humanidade. Tudo que fazemos deve ter o propósito de ajudar as pessoas que nos cercam e desta forma multiplicamos os lucros, pois eles também pensarão em nos ajudar. Criamos um conceito de corrente do bem que deve reger as relações sociais e que é o modelo de gestão que mais cresce entre as grandes organizações.
  
- ❖ **“Nenhuma herança é tão rica quanto a honestidade”** *William Shakespeare*. Criar uma marca forte é um processo de anos e onde não podemos queimar etapas, sob pena de fragilizar essa marca num futuro bem próximo e termos problemas de credibilidade. Gosto de lembrar que não existe uma pílula para construir uma imagem (pessoal ou profissional), mas destruí-la demora certa de 5 segundos e pode ser tão instantânea quanto uma pílula,

pergunte a cantora Vanusa que ao interpretar o Hino Nacional, sob influência de medicamentos, cometeu erros que destruíram sua brilhante carreira. Aposte na construção de uma herança de ética e honestidade e seu nome será lembrado sempre.

- ❖ **“Tente mover o mundo – o primeiro passo será mover a si mesmo” Platão.** Cabe um questionamento aqui: você já esteve em um engarrafamento? Todos responderão que sim, mas isso não é uma verdade. Você era o engarrafamento, pois se seu carro não estivesse lá não existiria o engarrafamento para você e se nenhum carro estivesse no local nada ocorreria. Assim aprendemos uma grande lição, para mudar o mundo precisamos começar com um pequeno, decisivo e difícil passo: Mudar a nós mesmos. Aceito que não existe palestra motivacional ou livro de auto-ajuda, mas sim pessoas que se predispõem a mudar de vida e procuram ferramentas para isso. Aposte na mudança pessoal o mundo lhe sorrirá com novas possibilidades.

- ❖ **“A sabedoria da vida não está em fazer o que se gosta, mas gostar daquilo que se faz”** *Leonardo Da Vinci*. Temos o hábito de condicionar a realização de alguma tarefa ao prazer, por isso fazemos o que gostamos, mas devemos lembrar que a habilidade de se adaptar aos diferentes cenários e função passa pela capacidade de observar os pontos positivos de todas as situações. Gosto de lembrar a meus alunos, algo que aprendi com meu avô: ‘Até cair é bom, pois ao levantarmos sempre damos um passo a frente’. Experimente, sente no chão e tente levantar sem colocar um pé a frente do outro. Abandonemos a romântica idéia de só fazermos o que gostamos e foquemos no resultado dos processos, assim aprendemos a gostar do que fazemos.
  
- ❖ **“Enquanto mais duro é o trabalho, mais fácil é a missão”** *Exército Brasileiro*. Temos a idéia de simplificar processos tornando-os o menos doloroso possível, algo saudável, mas que cria um comportamento anestésico nas pessoas que acabam por não entender que as dificuldades tornam as vitórias mais fáceis. Lembro a meus alunos que na sala perdoa erros e existe

para que eles aconteçam, mas o mercado não os perdoa e por isso devemos triplicar as dificuldades do treinamento para simplificarmos as batalhas cotidianas. Aprender lições com os fracassos, dificuldades e dores consiste em um aprendizado prático e portanto muito importante.

- ❖ **“O sucesso costuma aparecer repentinamente, depois de um discreto ‘longo esforço’.** *Catharine Ponder.* Muitas vezes sou indagado sobre qual é a receita do sucesso e respondo que não vemos o sucesso como ele realmente é. Entendemos que o sucesso é algo que surge repentinamente e sem aviso, uma visão simplista e sonhadora, muitas vezes que vem acompanhada de um comodismo perigoso ao citar termos como sorte e Q.I. (Quem indica). O sucesso é o êxito final de uma longa jornada repleta de fracassos acompanhados por críticas, reclamações, mas também esperança. Assim o sucesso é o final de uma estrada difícil e cheia de perigos que alguns chegam mais rapidamente que outros e certas pessoas jamais chegarão. O medidor de sucesso não pode ser o número de realizações ou a

velocidade do processo, mas sim quantos problemas foram deixados para traz. Imagine como um filme onde o herói sofre, apanha, chora, mas persiste e vence no final. Aposte no final feliz e na continuidade de tentativas para que suas chances de sucesso comecem a crescer.

- ❖ **“Se você quiser ser bem sucedido, precisa ter dedicação total, buscar seu último limite e dar o melhor de si.”** *Ayrton Senna*. Nada acontece sem um esforço enorme, lembro sempre que talento sem trabalho é um carro de motor potente sem freios. Dedicar-se aos seus projetos é entender que o resultado é fruto desse processo de casamento com a idéia. Percebo que as pessoas, em geral, não gostam de ser testadas e avaliadas, percebo isso em aulas, mas é necessário entender que a única forma de melhoria é a avaliação diagnóstica e que esta só terá importância para o avaliado se tiver envolvida com alguma bonificação. Assim oportunize as avaliações constantes em sua vida e você perceberá a evolução.

- ❖ **“O paciente é o mais forte”** *Vitor Hugo*. O empreendedor, bem como o profissional de sucesso devem entender que nada ocorre da maneira mais simples e sem um grau de dedicação, assim a virtude da paciência se torna moeda importante para a sobrevivência do projeto, bem como para qualidade de vida dos profissionais. Invista em controlar suas emoções e as pressões reduzirão, a falta de esperança se converterá em ‘fé’ e os resultados virão.

*Nota de esclarecimento:* paciência não significa inatividade, mas sim atitude certa na hora da verdade.

- ❖ **“A disciplina é a mãe do êxito.”** *Êsquilo*. Tudo é distração. A vida lá fora é sempre mais interessante que dentro da empresa ou da escola, mas devemos nos ater aos objetivos finais de nossas vidas. Trabalhar deve ser encarado com um prazer que propicia outros prazeres. A disciplina mantém o foco e faz com que o processo se torne mais profissional.
- ❖ **“É preciso correr riscos. Só entendemos o milagre da vida quando deixamos que o inesperado aconteça.”** *Paulo Coelho*. Acreditamos

que o ‘seguro’ é o mais importante, mas esquecemos que a única certeza é a incerteza da vida. Buscamos ferramentas para controlar o futuro, estimar cenários vindouros e dominar variáveis. Engano nosso! Tudo muda o tempo todo e tudo tem risco, mas o risco é o tempero da vida. Assim corra os riscos calculados e viva a vida, pois quem muito planeja se afasta de realidade.

- ❖ **“Tu te tornas eternamente responsável por aquilo que cativas”**  
*Antoine Saint-Exupéry.* Uma das coisas imutáveis da vida é o fato que somos os únicos responsáveis pela imagem que criamos. Assim devemos ter por meta, criar cuidado com as imagens que passamos.
  
- ❖ **“O sucesso é ir de fracasso em fracasso sem perder o entusiasmo.”**  
*Winston Churchill.* A vida é uma coleção de erros que compõem uma história que pode ter um final feliz, entretanto a grande habilidade que o profissional de sucesso cativa é a arte de sempre acreditar em um final feliz.



**Finalizando nossa conversa...  
por enquanto.**

Neste material apresentamos apenas alguns elementos que compõe a formação completa de um profissional.

Nosso lema é: **FEV - Formando Exclusivamente Vencedores**, pois a ideia é criar parceiros de negócios e diretores de empresas.

Visamos o desenvolvimento de empreendedores e executivos completos e dotados de vantagens competitivas.

Que o sucesso seja sua sombra hoje e sempre

Abraços

Flávio Alexandre Cavalcante



## O Autor



**Flávio Alexandre Cavalcante** é Administrador, professor universitário, com várias especializações e mestrado. Mas acima de tudo é um pessoa múltipla, ou seja, com Espírito Renascentista.

Sempre focado em associar teoria e prática Flávio Cavalcante alia vivencia empresarial com atividade acadêmica, seja em sala de aula ou em grupos de pesquisa.

Reiniciou seu trabalho dividindo o tempo entre a Unitté Mentoring (sua consultoria em Gestão), as palestras, a Música (para compor orçamento) e as aulas em faculdades, Pós-Graduações Lato e Mestrado, atualmente é professor da FGV – Fundação Getulio Vargas para ADEMP, CADEMP e MBA.

Formado em Administração (2000 DF), MBA em Marketing (2000) Universidade Cândido Mendes – RJ, MBA em Gestão de Pessoas (2002 –UCAM/UFRJ), Pós-graduado em Educação (2003), Petróleo, Logística e Comércio Exterior (2004 – 2006 - ES). Mestre em Teatro, Cultura e Educação (2005 Unirio-RJ), MBA em Gestão de Projetos (2013 –FGV) e Doutorando.

Membro da International Association of Coaching – IAC, Membro da Sociedade Latino Americana de Coaching – SLAC, Membro da Association for Neuro Linguistic Programming – ANLP, Neuro-cientista (foco na análise de expressões faciais) e Membro da AMA (American Marketing Association).

Como palestrante desenvolve temas que vão da Gestão ao cenário social, sempre de forma dinâmica e criativa. Atualmente é Treinador e Diretor da Academia de Liderança, Valores e Oportunidades (A.L.V.O!).

Pesquisador atualmente desenvolve 5 Projetos inéditos de Pesquisa: O Escudo Performático, O Capitalismo Mórfico, TGN – Teoria Geral das Negociações, Aprendizado Negativo e Fatores motivacionais na era da Informação.