

SER MAIS

sua revista de inteligência e sucesso

Manual do Sucesso
Motivação, Inteligência, Vendas
Comportamento e Liderança

Senta que lá
vem o riso
Apresentamos o
idealizador e curador
do **Risorama**

LIVRE-SE DE TODO MAL

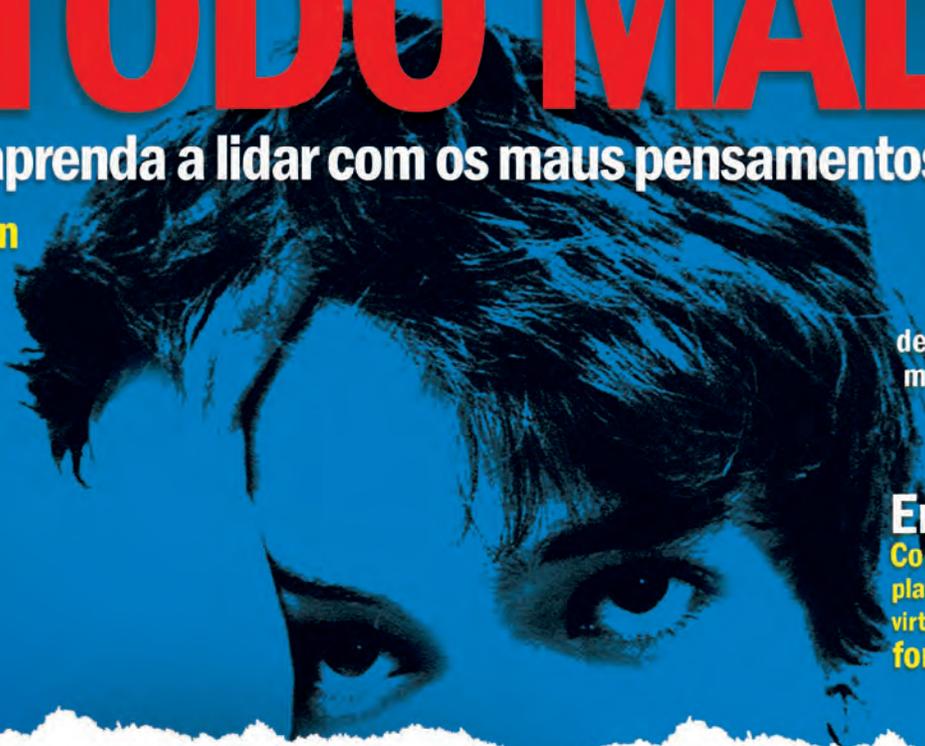
aprenda a lidar com os maus pensamentos

Coaching teen
O desafio de traçar
metas para o futuro
começar cedo

Dores nas costas?
Tratamentos
fisioterapêuticos
ajudam a melhorar
as dores na coluna

Ai, que vergonha!
Saiba como se
destacar no mercado
mesmo sendo tímido
e introvertido

Empresa 2.0
Compreenda como as
plataformas colaborativas
virtuais podem mudar sua
forma de trabalhar



ISSN 1984-915X R\$ 9,90
9 771984 913000 00017
Ano 2 - Nº 17

10 PROGRAMA
Passos
para Ser Mais

**INTENÇÃO, ATENÇÃO,
FLEXIBILIDADE E AÇÃO!**
Conheças as atitudes que são o
ponto-chave para a sua
mudança

V.E.N.D.A.S.
Descubra que o
DNA das **V.E.N.D.A.S.**
está ao seu alcance

FALA QUE EU TE ESCUTO
Ouvidoria: os ouvidos da empresa
ao dispor do seu cliente

Nesta edição você vai dar o **7º passo**
na caminhada em direção ao sucesso





www.portalrede.com.br

MONTE SEU NEGÓCIO COMIGO.

FRANQUIA DE CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO.

A REDE É UMA EMPRESA QUE OFERECE ATRAVÉS DA MODERNA TECNOLOGIA DE ENSINO A DISTÂNCIA (EAD) - TELEPRESENCIAL, CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO NAS MAIS PROCURADAS PROFISSÕES DO MUNDO DO ESPORTE.

- Atividades físicas para grupos especiais
- Direito desportivo
- Psicologia do esporte
- Jornalismo esportivo
- *Personal training*
- Gestão de academias de ginástica
- Gestão e *marketing* esportivo
- Treinamento, técnicas e táticas esportivas
- Fisioterapia esportiva
- Saúde e bem-estar
- Nutrição esportiva
- Educação física escolar

Conheça também nossos cursos livres:

Negócios no futebol | Organização de eventos esportivos | Arrais | Mestre Amador | Rádio, TV e Cinema esportivo | Medicina esportiva | Enfermagem esportiva | Esporte na terceira idade | Corrida de rua | Surf | Skate | Dança | Esportes aquáticos | e muito mais...



▪ Expediente

A revista *Ser Mais* é uma publicação mensal.
 Ano 2 | Nº 17
 Diretor Editorial: Mauricio Sita
 Redatoras: Celeste Mayumi, Vanessa Oliveira e Karina Cedeño
 Revisora: Karina Cedeño
 Diretor de Arte: Danilo Scarpa (www.daniloscarpa.com)
 Colaborador de Arte: Henrique Melo
 Serviço ao Assinante:
 [11] 2659-0964 e [11] 2659-0968
assinaturas@revistasermis.com.br
 Cartas para a redação:
 Av. Rangel Pestana, 1.105 – 3º andar.
 São Paulo - CEP 03001-000
redacao@revistasermis.com.br
<http://twitter.com/revistasermis>
 Skype: revistasermis
 Orientamos para que as cartas com a opinião e crítica do leitor estejam assinadas e contenham nome e endereço completos, telefone e email.
 A *Ser Mais* reserva-se o direito de selecionar e editar aquelas que poderão ser publicadas.
 O pedido de edições anteriores poderá ser feito através de qualquer uma das informações de contato supracitadas (carta, fax, telefone ou email); e será atendido desde que haja disponibilidade de estoque.
 Central do Anunciante:
publicidade@revistasermis.com.br
 [11] 2691-6706
 Representante Comercial – Região Sul: Beth Meger
 Rua Cândido de Abreu, 140 - 5º andar / Cj. 509
 Curitiba – Paraná – CEP: 80.530-901
 [41] 7812-2898
Ser Mais é a revista oficial da **Associação Brasileira de Desenvolvimento Comportamental (ABDCOM)**.
 Distribuição Exclusiva: Fernando Chinaglia
 Comercial e Distribuidora S/A
 Cadastre-se no [site www.revistasermis.com.br](http://www.revistasermis.com.br) para receber nossa *newsletter*.
 Impressão e Acabamento: Vox

- 06 “Caro Leitor”**
- 08 Motivação para superar Desafios**
- 10 7º passo**
Utilize crenças construtivas e emoções saudáveis
- 12 A hora e a vez dos tímidos e introvertidos**
- 16 Up to date**
- 18 + otimista**
Entusiasmo apesar de tudo
- 19 A motivação nossa de cada dia**
- 20 No alvo**
- 22 Cidadão 21**
- 24 Acerte os ponteiros**
- 26 Moda, beleza e estilo**
- 27 2.0**
- 28 + motivado**
Cansei não, decidi agir
- 30 Capa**
Problemas, para que te quero?
- 38 Jogo Rápido**
Diogo Portugal
- 43 MANUAL DO SUCESSO**
- 42 Inteligência** – Washington Olivetto – No limite da Vanguarda
- 46 Gestão** As vendas vão reagir quando você reagir
- 47 Comportamento** Intenção, Atenção, Flexibilidade e Ação
- 48 Vendas** – V.E.N.D.A.S.
- 50 Liderança** – Quem vai liderar a gente?
- 52 Coffee-break** humor e diversão
- 54 + gente**
Ser ou Ser mais Eis a questão
- 56 + saúde**
Tratamentos não-invasivos melhoram dores nas costas
- 58 + rh**
Negociação em Ouvidoria
- 59 Gaudencio responde**
- 60 Tire do Papel**
- 62 + vitrine de sucessos**
- 64 +tech**
Construa uma empresa 2.0
- 66 + expressão**
Hora de mudar de emprego. Será?

Especialistas





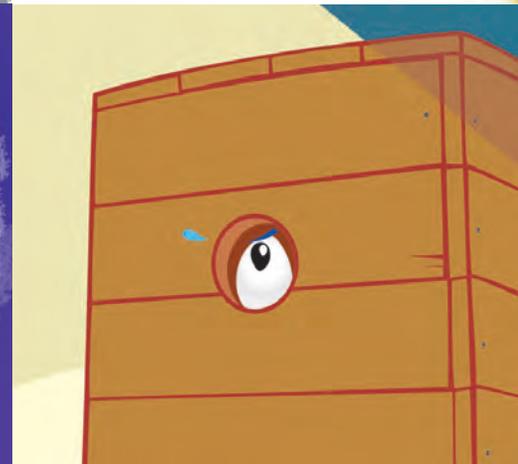
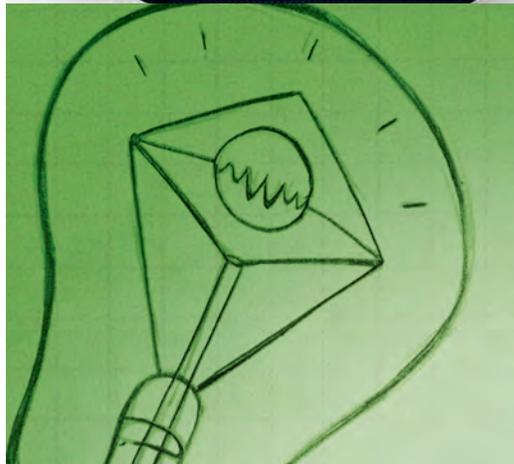
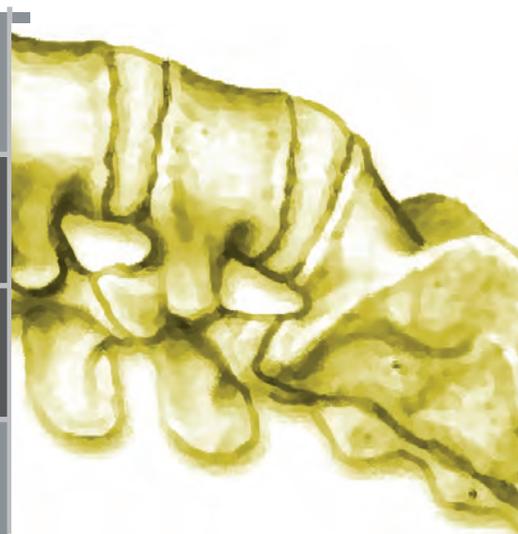
54

56

12

44

30



**SER
MAIS** 
sua revista de inteligência e sucesso

www.revistasermmais.com.br

- 24** **A pechincha de cada dia**
Compra coletiva, o novo fenômeno do comércio *online*
- 28** **O que você comeu hoje?**
Se você não lembra, melhor ler esta matéria

- 30** **CAPA**
Vista a camisa e comprometa-se sem ser “puxa-saco”
- 60** **Para que fazer hoje o que se pode fazer amanhã?**
Não postergue esta leitura!
- 64** **Super-mulher maravilha**
Como o sexo forte lida com as multitarefas





Editorial

Esta é uma edição histórica. Nem preciso sugerir nada, pois sei que a guardará e que irá lê-la diversas vezes. A matéria de capa foi escrita por ninguém menos que **L. Michael Hall**, Ph.D e doutor em Psicologia Cognitivo-Comportamental. Ele criou os fundamentos da Neuro-Semântica e é um apaixonado pela PNL – Programação Neurolinguística.

Você conhecerá as coisas que mexeram com a vida dele e, com certeza a lição contida no texto, até com um passo a passo, poderá mexer com a sua vida também.

Eis um artigo que merece ser lido, relido, estudado e, dependendo da sua decisão, praticado.

O Michael já escreveu 30 livros com foco na área cognitivo-comportamental, para ensinar pessoas a se livrarem das cargas emocionais negativas que, em razão das memórias traumáticas, acabam causando fobias, perturbações diversas, ansiedade, depressão etc.

Livrar-se de tudo isso é muito bom, você concorda? Mesmo que não seja o seu caso, fica valendo o alerta e a ajuda.

E a revista está recheada de um conteúdo coerente com o nosso propósito de contribuir para o seu sucesso pessoal e profissional. Confira e escreva para mim, concordando ou não.

Aproveito para desejar a você, caríssimo leitor, um 2011 pleno de saúde, realização e felicidade.

Boa leitura.

Mauricio Sita
Diretor Editorial

Seja Mais! Potencialize seu desempenho e torne-se um profissional de **SUCESSO!**

*Formação Internacional em Coaching
Formação Internacional em Leader Coach
Sessões de Coaching Executivo
Ferramentas de Assessment
SIXSECONDS® Inteligência Emocional
ASSESS® Avaliação 360 graus
DISC® Perfil Comportamental*



Sociedade
Latino Americana
de Coaching®



WWW.SLACOACHING.ORG . (55 11) 2288-1206 . **INFO@SLACOACHING.ORG**

Motivação para Superar Desafios!

Você se motiva ou se deixa motivar? As razões que o levam a atingir os melhores resultados estão em você. Encontre-as!

Você, caro (a) leitor (a), ao iniciar a leitura deste artigo, deve estar se perguntando: será este mais um desses artigos que falam de motivação como sendo algo fácil de encontrar? Eu respondo: claro que sim! Se na prática as pessoas definem motivação como ter um **motivo** para a **ação**, fica significativamente fácil deduzir isto, ou seja, motivação é fácil de encontrar.

Ninguém faz nada sem motivo, portanto basta ter um para agir que a motivação aparece.

Calma! Eu apenas estava querendo ser ameno, pois ser uma pessoa motivada exige algo mais do que só se ter um motivo. É preciso desenvolver a motivação necessária para mudar os resultados e, para isso, é preciso entender o que é motivação e como funciona o processo para a criação da automotivação.

Entendendo o que é motivação e criando a automotivação

A maioria das pessoas necessita de um empurrãozinho para andar... precisa de **motivação externa**.

Para entender melhor como funciona a motivação externa, preste atenção nessa história:

Nos estados do Norte e Nordeste do Brasil existe um meio de transporte muito utilizado, tanto para carregar objetos como pessoas: o burro ou, como lá é conhecido, e não há erro na grafia, o "jumentcho" (pronúncia da palavra jumento).

Apesar de ser um ótimo meio de transporte, quando ele decide empacar não tem jeito, ninguém consegue fazer o danado andar.

Preocupados com essa situação, as cabeças pensantes lá da região, após analisarem detalhadamente a atitude desse simpático bichinho, chegaram à conclusão de que só haveria um jeito de fazê-lo andar. Descobriram que o "jumentcho" adora cenoura e, quando a mostravam para

ele, o danado saía rapidinho em sua direção para apanhá-la. Só que eles não contavam com um pequeno probleminha... Quando ele alcançava a cenoura e a comia, empacava novamente. Colocando a cabeça novamente para funcionar, chegaram à conclusão de que, se mantivessem a distância constante, o burrinho, como era burro mesmo, acharia que iria alcançar a cenoura e comê-la e, como isso nunca aconteceria, ele continuaria andando, andando e andando, bastando apenas direcionar a cenoura para o destino desejado.

E assim o fizeram. Amarraram a cenoura em uma das pontas de uma vara de pescar e a outra ponta da vara amarraram no cangote do burrinho, mantendo assim a distância constante. Bastava estabelecer a local de destino (**o objetivo**), mostrar ao burrinho o que ele conquistaria ao chegar ao destino (**o prêmio**), estabelecer a carga que o burrinho conseguiria suportar (**a meta individual**) e pronto: lá ia o "jumentcho" transportando tudo e todos.

É claro que o que acabei de contar é apenas uma história ilustrativa e, muito menos, estou comparando você ao burrinho da história, porém, ao precisar de estímulos externos, é assim que a coisa funciona. Enquanto há o prêmio para conquistar, o profissional anda... Depois que o prêmio é conquistado, ele para.

Não estou afirmando que este tipo de "Campanha Motivacional" seja errado, mas esse tipo de postura, na qual o profissional espera que se dê algo em troca dos resultados que ele constrói, é comum no mercado, porém, o que as empresas buscam é outro tipo de profissional: o **automotivado**.

O profissional automotivado independe de estímulos externos. Ele possui objetivos pessoais e profissionais próprios e sabe que só depende dele para conquistá-los. Esse profissional está sempre se superando, indo além de sua zona de conforto.

Quer ser o profissional automotivado que as empresas



buscam? Aquele que independe de estímulos externos? Aquele que se a empresa der prêmios, busca o resultado e, se a empresa não der, busca do mesmo jeito? Estabeleça seus próprios objetivos.

Ah! Você quer saber como? Vamos lá!

Estabelecendo seus próprios objetivos

Os motivos que levam você a conquistar maiores e melhores resultados são seus. Ninguém pode defini-los, a não ser você mesmo.

Entretanto, é claro que existem algumas regras básicas que você poderá seguir. São elas:

1 - Conheça sua capacidade para realização

Conheça a sua capacidade para realizar, respondendo às três perguntas a seguir:

- **Onde esteve?** Analise tudo o que você já realizou. Que caminhos precisou percorrer?
- **Onde está?** O que você faz hoje em sua vida pessoal e profissional? Que caminhos precisa percorrer?
- **Onde espera chegar?** Quais são seus sonhos de crescimento? Que caminhos precisará percorrer?

2 - Estabeleça objetivos

Aqui você começa a encontrar os **motivos** para a **ação**. Cumpra as cinco fases a seguir:

- **Veja:** é preciso enxergar os seus sonhos com todos os detalhes.
- **Escreva:** registre no papel tudo aquilo que você enxergou.
- **Estabeleça metas e prazos:** é o momento de colocar no papel tudo o que precisa ser feito para conquistar aquilo

que você sonhou. Passo a passo. Cada coisa a seu tempo e no tempo certo.

- **Aja:** não basta colocar no papel. É preciso andar em direção ao objetivo. É preciso fazer as coisas acontecerem.

- **Persista:** você encontrará obstáculos que parecerão intransponíveis. Não desista jamais! A pior tentativa é aquela que não foi realizada. Lute sempre por seus objetivos!

3 - Tenha disposição para aprender

Nós jamais saberemos tudo o que é necessário, porém, temos que ter disposição para aprender.

Os desafios se apresentam todos os dias, principalmente a quem está trilhando o caminho para a conquista de seus objetivos. Estar disposto a aprender significa adquirir, constantemente, os conhecimentos necessários para superá-los e, o que é melhor, quanto mais aprendemos, mais fortes e preparados para os próximos desafios estaremos. Tenha em mente que o fracasso não é o fim de uma jornada, mas sim, um ingrediente que faz parte do caminho que se tem para percorrer. Somente com o conhecimento que nos disponibilizamos a adquirir é que poderemos superar os fracassos do caminho e chegar ao tão desejado sucesso.

Um detalhe importante: faça isso em todas as áreas de sua vida: profissional, familiar, financeira, social, física, mental e espiritual. Agindo dessa forma, você conseguirá se transformar em um **gerador de lucros** e todos vão querer trabalhar com você, empresas e pessoas. 📌



Dario Amorim Diretor executivo do IDA Brasil Educação Corporativa LTDA. Autor do livro "51 dicas para a conquista da Automotivação".
www.darioamorim.com.br



Utilize crenças construtivas e emoções saudáveis

***Quando não acreditamos no futuro, não
temos poder no presente***

Suas crenças controlam sua vida, determinam o seu padrão emocional e como vai lidar com isso. Suas crenças são as suas verdades pessoais. O que pensamos ser a verdade, nada mais é do que a nossa verdade.

A maioria de nossas crenças é herdada da família e da cultura na qual crescemos. Muitos confundem com um contexto estritamente religioso. Religião também é uma crença, pois é a representação de algo em que você acredita.

Lembre-se de que é necessário crer para ver.

A fé e a esperança são fundamentais para todo realizador. Fé em Deus, no seu trabalho, nos seus sonhos e fé em si mesmo.

Outras crenças vão sendo desenvolvidas no decorrer da vida. Cada vez que você percebe algo que se repete, é como um fio que vai engrossando uma corda. Esta corda é a sua crença. Quanto mais grossa, mais poderosa essa crença será. Isso pode ser bom ou ruim, depende da crença que você tem.

Existem crenças limitadoras. São aquelas que fazem com que questionemos a nossa capacidade de realização, nosso talento, nossa coragem, nossa competência e assim

por diante. Também existem as crenças de poder que são aquelas que nos ajudam e dão força quando estabelecemos nossos sonhos, objetivos e metas.

Muitas vezes não percebemos como isso é determinante em nossas vidas. Vou citar vários autores de épocas diferentes e culturas diferentes, mas que reforçam esse conceito:

“Como um homem pensar em seu coração, assim será.”
Salomão

“Tudo o que somos é o resultado do que pensamos.” Buda

“A vida de um homem é o que seus pensamentos fazem dela.” Marco Aurélio

“Um homem é o que pensa o dia inteiro.” Ralph Waldo Emerson

“O homem é aquilo que pensa ser.” Confúcio

Pensamos e sentimos com base naquilo que acreditamos. Quer mudar sua vida? Mude suas crenças. Quer saber





como algumas pessoas têm mais êxito do que outras? Entenda quais são suas crenças, compreenda no que elas acreditam para realizar. Normalmente não é uma única coisa, mas um somatório delas. Suas crenças sofrem uma grande influência de sua linguagem e da qualidade de informação que coloca para dentro da sua mente.

Entra lixo – sai lixo.

Entram coisas boas e saudáveis na sua mente e um novo mundo de possibilidades será descoberto.

Ser – Fazer – Ter

Quanto melhor você se tornar, mais será capaz de realizar e ter mais será apenas uma questão de tempo!

Essa também é uma crença. Pensando assim, estará mais limitado ou mais capaz. Você será inibido ou estará estimulado a se superar.

Cuidado com as crenças limitadoras, elas destroem mais do que simplesmente seus objetivos e sonhos, elas destroem sua vida.

Se você o tempo todo só vê desgraças, tristeza, corrupção, como acha que entrará em contato com o que há de melhor em você, para estar preparado a superar os desafios e a atingir seus objetivos?

Emoções negativas são nocivas e perigosas. Elas adoecem o corpo e a alma.

Hoje existe uma ciência que pesquisa a influência das nossas emoções e pensamentos dentro do nosso sistema imunológico, é a psiconeuroimunologia. Emoções boas fortalecem nosso sistema imunológico, já as emoções negativas deprimem.

Perceba então o quanto é importante escolhermos com cuidado os tipos de pensamentos e emoções com os quais nos relacionamos diariamente. 📌

7º Passo:

Utilize crenças construtivas e emoções saudáveis.

Dr. Jô Furlan é médico, professor e pesquisador na área de Neurociência Cognitivo-Comportamental, autor do livro *Inteligência do Sucesso*.



A hora e a vez dos tímidos e introvertidos

Não consegue vender seu peixe? Sente-se um peixe fora d'água? Acalme-se, é possível alcançar a liderança sem abandonar o mais importante: você

Celeste Mayumi

Imagine um coração. Ele se contrai e relaxa, faz sempre a pulsação constante da sístole (abertura) e da diástole (fechamento), bombeando sangue para todo o seu corpo sem parar e, de forma semelhante, seu temperamento também bombeia uma “característica” para sua personalidade diariamente, num vai-volta crescente. Se você gosta de viajar sozinho ou acompanhado, se sente mal em público ou adora ser visto, todas essas escolhas norteiam sua “expansão ou contração” de caráter. Assim como as batidas cardíacas, nosso caráter pulsa e tem tendências. Diástole ou sístole, introversão ou extroversão, todos são movimentos naturais de corpo e mente, e nenhum é melhor do que o outro, conforme relata a psicóloga Rosa Carbone.

Mas tem gente que pensa diferente. Acha que toda pessoa de sucesso tem que ser expansiva: “O conselho padrão envia aos introvertidos a mensagem de que precisam se transformar em extrovertidos para obter sucesso”, explica Wendy Gelberg, autora de *O introvertido de Sucesso*. Em seu livro, a pesquisadora relata a importância de valorizar as próprias características e estabelece um divisor de águas entre introversão e timidez – mas você sabe qual é a diferença?

Tímido, eu?

Frases como “eu sou tímido” ou “sempre fui introvertido” correm soltas no vocabulário daquele que se sente mal em ocasiões sociais. Contudo, o que poucos sabem é o significado exato delas. Tímido é qualquer pessoa com medo da crítica. A timidez arrasta uma percepção penosa

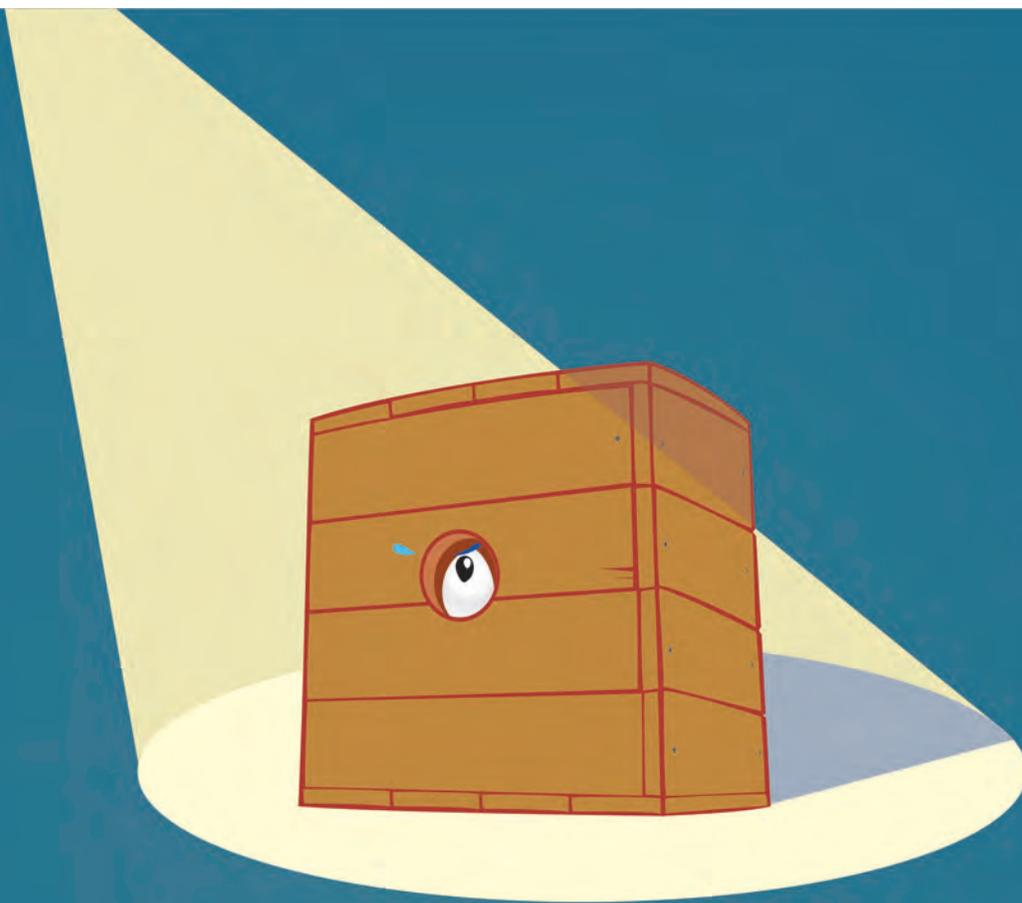
de si e desencadeia efeitos colaterais como sudorese, taquicardia, tremelique, rubor na face e perda de voz.

Em 2000, Luciana Pianaro participou de uma acirrada seleção para uma vaga de emprego em uma multinacional. O processo se deu com questões respondidas via internet e entrevista feita em inglês por telefone. No final, foram filtrados apenas dez candidatos de todo o Brasil e Luciana foi uma delas. Mas o que era para ser motivo de orgulho, virou empaque: “Na hora da entrevista pessoal a timidez veio à tona. Creio que ela me venceu e não os outros candidatos”, relembra hoje a empresária e sócio-fundadora de uma empresa de consultoria. Por essas e outras é que Paulo Gaudencio adverte que a timidez pode ser considerada uma patologia: “Pessoas assim correm atrás da impecabilidade, o que é impossível”. O psiquiatra ainda critica outro caso comum nas entrevistas de emprego: você por acaso já se rotulou como perfeccionista?

Engana-se quem crê que o tal traço soma pontos na hora H. Considerado por ele como algo “fraquíssimo”, o especialista esclarece que pessoas assim têm um superego superexigente, o que diminui o desempenho e o grau de satisfação pessoal, tudo o que a empresa não quer.

Já para Gioanna Axia, psicóloga italiana e autora de livro homônimo ao assunto (*A timidez*), pontua o caráter como uma interrogação universal. Nas palavras dela, a timidez seria característica psíquica de grande valia para a evolução da espécie, já que pessoas assim são mais atentas e sensíveis, pois raramente se enganam na percepção do perigo.

Aos que se interessam por estatísticas, uma pesquisa



realizada pela Universidade de Stanford, Califórnia, liderada por Philip Zimbardo, mobilizou um questionário a respeito do assunto com cerca de cinco mil pessoas ao redor do mundo e o resultado foi surpreendente: mais de 80% afirmaram já terem se sentido tímidas em alguma fase da vida. Mas será que é mesmo verdade que uma a cada duas pessoas seja realmente tímida? A resposta é não.

O questionário permitiu isolar a taxa de pessoas que se consideram retraídas sempre e, neste caso, os percentuais dos retraídos caíram para 4%. Logo, está claro afirmar que é incorreto considerar que quase a metade do mundo é tímida. O provável é que as “pessoas se considerem, erroneamente, tímidas e que quase todas pensem haver atravessado um período de timidez”, analisa Axia.

Eu, introvertido?

O introvertido é aquele que gosta de se “concentrar em seus próprios pensamentos e que não necessariamente tem dificuldade de se expor”, conceitua a psicóloga Rosa Carbone. Curte mais ficar a sós e se fiar a um círculo seletivo de colegas: “Tive poucos, mas bons amigos durante a faculdade. Em quase todos os cursos e atividades de que participei, fiz pelo menos uma amizade que mantenho até hoje”, declara a empresária Viviane Politi, sócia de uma locação de *stands* para feiras e eventos. Mas eles devem estar em alerta mesmo é com o desempenho de sua imagem. Refletindo sobre isso, a autora de *How to Survive, Excel and Advance as an Introvert* (sem editora brasileira), Naomi Karten, diz que os introvertidos são menos propensos a iniciar uma

conversa, o que pode gerar desvantagem significativa no mundo corporativo, visto que o sucesso na carreira depende da construção de relacionamentos sociais.

É muito comum aos mais reservados optar pela comunicação indireta via *e-mail*. Um exemplo disso é Joice Kajimoto, que nunca gostou de reuniões e apresentações em público: “Evitava tudo isso. Inclusive, fugia de usar o telefone e marcar reuniões”, lembra.

Por outro lado, vale ressaltar que defeito também é virtude. Falar pouco pode denotar calma e até sabedoria a olhos alheios. O introvertido tem qualidades importantes no ambiente profissional. Aprender usá-las em momentos propícios e tentar compensá-las em horas difíceis é a chavinha do êxito.

E agora?

E agora o que resta saber é o que você quer. Caso queira se destacar em ambientes sociais, terá que saber dominar, por vezes, a habilidade de agir como um extrovertido. Alguns chamam isso de “experiência fora do corpo”, o dom de poder observar a si mesmo como alguém momentaneamente desinibido e estar ciente disso, assim como fez Viviane: “Fazer aulas de teatro ou o curso específico que fiz do *Toque de Areia* me ajudou muito”, enfatiza, “foi muito legal me ver capaz de improvisar mais facilmente, pois é o que fazemos na vida a todo o momento”.

Então, se você é tímido, introvertido ou o que for, não importa. O que mais vale nisso tudo é não deixar de lado sua natureza e estar aberto a novas oportunidades. Sem medo de ser feliz, sem nada a perder. 📌

Lançamentos

dos livros da Coleção Ser +

Lançamento Ser+ com PNL

VII congresso latino-americano de PNL

De 24 a 26/09

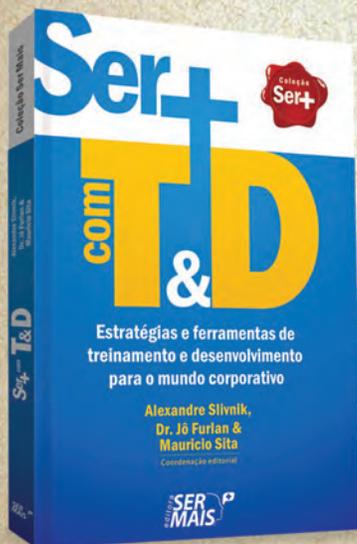
Rio de Janeiro - RJ



Lançamento Ser + com T&D

CBTD 2010 - 25 Congresso Brasileiro de Treinamento e desenvolvimento

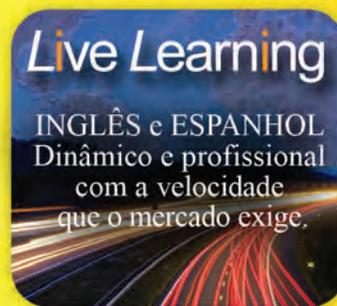
De 30/11 a 03/12



editora **SER
MAIS**

O que te impede de atingir suas metas profissionais e pessoais?

Consulte nossas soluções em cursos e treinamentos.



C.A.D.[®]
CENTRO DE APRENDIZAGEM
DINÂMICA

www.cadtreinamentos.com.br

11 4193-1140

Sinal VERMELHO para o sono

Dormir ao volante é uma das principais causas de acidentes de trânsito. Portanto, se você acaba tirando aquele cochilo sem perceber, colocando sua vida em risco, previna-se comprando um *Anti Sleep Pilot* (ASP), alarme que promete deixá-lo acordado enquanto dirige. O dispositivo, desenvolvido pela empresa dinamarquesa ASP Technology, deve ser posicionado no painel do carro e vem equipado com diversos sensores que detectam sinais de fadiga e cansaço no motorista. Os resultados são emitidos por luzes coloridas e alertas sonoros para que o condutor pare e descanse. O aparelho funciona com bateria e ainda não está à venda no Brasil. Mas pode ser adquirido no site do produto (<http://www.antisleeppilot.com>), por um valor aproximado de R\$ 472.



Ipad chega ao Brasil

16 +

Demorou, mas ele chegou. Desde o dia 3 de dezembro, o *Ipad* está à venda no Brasil, através da loja online da *Apple* e revendas autorizadas. Para as operadoras, só estará disponível em 2011. O aparelho possui 0,5 polegada (13,4 mm), pesa apenas 0,68 kg e sua bateria resiste a dez horas de duração. Segundo a *Apple*, os valores do produto variam de R\$ 1.649 (16GB) a R\$ 2.199 (64GB) para os modelos *Wi-Fi* e de R\$ 2.049 (16GB) a R\$ 2.599 (64GB) para os modelos *Wi-Fi + 3G*. Na *Apple Online Store* você poderá comprar o aparelho em até 12 vezes sem juros no cartão de crédito. Para mais informações, acesse: <http://www.apple.com/br/ipad/buy/>



Mobilidade já!

Sua empresa possui um site móvel? Não? Já está mais do que na hora de ter um! O uso da internet móvel subiu 134% desde setembro de 2009, segundo dados da *Opera Software*, maior produtora de navegadores para a internet. Porém, 88% das maiores empresas ainda não possuem uma versão *mobile* de seus sites, o que significa um mau aproveitamento do potencial que as plataformas móveis oferecem. Elas tornam maior a aproximação com o cliente, utilizando-se de meios como o SMS e aplicativos para informá-lo em tempo real sobre assuntos de seu interesse (como notícias sobre o trânsito, por exemplo).

Tridimensional

A Panasonic acaba de lançar a filmadora compacta *Full HD* HDC-SD1750PP, que grava vídeos em 3D com alta resolução, tanto em sua memória interna de 64GB como também em um cartão de memória SD. Ela vem com estabilizador de imagem que reduz tremulações e visor LCD *touch screen*, sem falar na tecnologia de redução de ruído (NR), que garante alta qualidade ao som. Sem a lente 3D, a filmadora grava vídeos em *Full HD* convencional. Além da filmadora, a Panasonic também lançou televisão, monitor, *Blue-ray player* e óculos, todos com recursos 3D. A câmera poderá ser encontrada pelo valor de R\$ 5.999.



O ano não termina sem Nexus

O lançamento do *smartphone* Nexus S foi confirmado pelo Google no início de dezembro. Sucessor do Nexus One, lançado no ano passado em parceria com a HTC, o novo *smartphone* apresenta sistema operacional *Android 2.3*, visor *touch screen* de 4 polegadas, câmera de 5 megapixels e tecnologia NFC, que permite a realização de pagamentos via *smartphone*. O aparelho, lançado em parceria com a Samsung, apresenta memória de 16GB e um dos processadores mais rápidos do mercado. Foi lançado dia 16 de dezembro nos Estados Unidos, mas seu preço ainda não foi definido. Para mais informações, acesse: www.google.com/phone/detail/nexus-s

Cinema de bolso

Pesa apenas 195 gramas, inclui filmadora HD, câmera digital com 8 MP de resolução, botões *touch screen* e projeta imagens de até 65 polegadas em qualquer superfície plana. Parece brincadeira, mas é o *Pocket Cinema Z20*, lançado pela Aiptek do Brasil. O aparelho permite gravar vídeos com alta qualidade de som e imagem e pode ser plugado a outros dispositivos para receber diversos tipos de arquivo em sua memória de 2GB, além de aceitar cartões de memória de até 32GB. Sua bateria de Íon-Lítio é recarregável e dura cerca de duas horas, podendo também ser ligado à tomada para uso por tempo indefinido. Vem com controle remoto e custa R\$ 1.899.



(Re)carregue sua TV

Se você sempre teve vontade de levar sua TV de 32 polegadas em seus passeios ao ar livre e assisti-la nos mais diversos ambientes, mas nunca pôde fazê-lo porque não há tomada nestes locais, a Toshiba resolveu o problema. Ela acaba de lançar a linha de TVs LED de 24 e 32 polegadas com bateria recarregável que dura até duas horas. Além disso, as TVs possuem a tecnologia *auto signal booster* e *auto view*, que aprimoram o sinal da recepção e da imagem, respectivamente. Isso significa que, mesmo se você estiver em casa e faltar energia elétrica, ainda poderá assistir ao jogo ou ao seu filme favorito com imagem de qualidade. Por enquanto não há informações sobre o valor do aparelho, nem quando chegará ao Brasil.



Entusiasmo, apesar de tudo

Vindo do grego *en* (dentro) e *theos* (Deus), entusiasmo significa inspiração divina. Hoje você ouviu seu Deus interior?

Ômar Souki

O entusiasmo não advém de uma euforia momentânea porque algo de bom aconteceu. É um profundo sentimento de conexão com o Ser Divino. Esse sentimento não só nos traz paz interior, mas também irradia essa sensação a todos que convivem conosco. O entusiasmo, assim como a alegria, surge da nossa habilidade de manter a verdade frente aos desafios do cotidiano. Qual é a verdade que deve ser mantida? O compromisso de sinceridade conosco e com os demais. O pacto sagrado de permitir que Deus se manifeste através de nossos pensamentos, palavras, emoções, atitudes e ações. Enfim, é nosso profundo comprometimento ético com tudo que realizamos. Mas, como fazer isso em um mundo dominado pela mentira? Alimentando-nos de boa vontade com nossos semelhantes. Colocando-nos na pele dos outros em todas as situações da vida. Procedendo assim, teremos vergonha de mentir. Pois, quando estamos na pele dos outros, sabemos que eles e nós somos um só. Mentir para eles seria como mentir para nós mesmos. Enganá-los seria enganar-nos também. Ao agirmos orientados pela verdade, aumentamos nossa alegria e nosso entusiasmo, e passeamos pela Terra munidos de profunda gratidão pela vida. Esse sentimento aflora simplesmente pelo fato de estarmos aqui e de podermos colaborar com o Criador na construção de um mundo melhor. Mesmo antes de começar nossa jornada, podemos nos decidir a fazer tudo com perfeição. Podemos seguir o mandato de Jesus de Nazaré, que recomenda: “Sejamos perfeitos como Nosso Pai é perfeito”.

Nosso entusiasmo aflora quando descobrimos que nossa tarefa mais importante na Terra não está ligada às coisas, mas à nossa contribuição para a felicidade do ser humano. Temos em nós uma inexaurível força interior que nos estimula a investir na construção de uma comunidade mais harmônica e em uma sociedade mais justa, pois o paraíso pode ser criado aqui mesmo. Isso acontece quando, apesar de todos os desafios, cultivamos com afincos a aceitação, a alegria e o entusiasmo.

Aceitação: ao aceitar uma situação, mesmo que seja incômoda, como uma doença, por exemplo, permitimos que a paz, e

não a contrariedade, entre no nosso íntimo. Paz é aquela energia gostosa que vem do ser, de um estado elevado de consciência, de presença no agora. Ela aparece quando assumimos responsabilidade pelo nosso estado de espírito.

Alegria: para se ter satisfação, não é preciso que algo diferente aconteça. Podemos encontrar a alegria mesmo varrendo a casa, pois o prazer não está na ação em si, mas na entrega ao Presente. Dessa forma, o que nos alegra não é o que estamos realizando, mas o fluxo do Espírito em nós.

Entusiasmo: é alegria direcionada por um objetivo. Entusiasta é aquele que, ao entregar-se apaixonadamente a um sonho, consegue realizar o impossível. Como Jesus, o entusiasta também declara: “Não sou eu quem faz todas essas coisas, mas o meu Pai que está no céu”.

A aceitação, a alegria e o entusiasmo são capazes de criar e manter um estado interior de intenso bem-estar. Por isso, podemos nos transformar em uma força otimista que contagia a todos e faz com que se sintam também mais aceitos, mais alegres e mais entusiasmados. Antes de sair de casa, podemos nos comprometer a irradiar esse bem-estar para nossa família, para nossos amigos e para nossos colegas. De fato, somos todos entusiasmados por natureza, pois foi assim que Deus nos fez. Mas por que tantos momentos de tristeza e preocupação? São justamente aqueles nos quais nos esquecemos de quem realmente somos e temos medo das situações que a vida nos apresenta.

Meister Eckhart, um sábio da Idade Média, disse: “Vá até as profundezas do Espírito, o lugar secreto. Vá até às raízes e verá que tudo o que Deus pode fazer se encontra ali concentrado”. Você é mais do que tudo que possa possuir. Seu Eu Divino já possui tudo e pode, com o tempo, tudo manifestar. 📖



Ômar Souki é Ph.D. em comunicação pela Ohio University, nos Estados Unidos, e autor de 25 livros. www.souki.com.br



A motivação nossa de cada dia

Há milhares de pessoas que precisam de um “Rudy” em suas vidas. E você?

Reinaldo Rizk

O filme “A Era do Gelo 3” mostra, entre outras coisas, a busca que o Mamute e o Tigre estão realizando para resgatar um de seus amigos que sumiu.

Ao seguirem as pegadas de um dinossauro, adentram numa caverna e descobrem um mundo recheado de animais pré-históricos.

Lá encontram outro bichinho, uma doninha, que vivia neste mundo perigoso e resolve ajudar a equipe a achar o amiguinho perdido. A doninha os informa dos imensos perigos que terão pela frente. De repente, todos ouvem um grande som assustador e ela diz, com enorme suspense e clima de terror, que o barulho é proveniente do Rudy, e conta a história ocorrida entre ambos: a doninha usa um tapa-olho para esconder o buraco do olho que, em uma briga, foi ferido por Rudy e este não tem um dente, pois foi arrancado pela doninha, que fez uma faca com o ‘artefato’.

No final da história, todos convidam a doninha para voltarem ao mundo ‘original’. Ela pensa um pouco e topa ir, já que vivia sozinha naquele mundo perigoso. No meio da caminhada, ela escuta *aquela* som assustador. Imediatamente, reconhece que é o som produzido pelo Rudy e diz aos amigos: *vou voltar*.

No filme fica muito clara a mensagem de que ela, a doninha, precisa do Rudy para se sentir viva, apesar do imenso perigo que ele representa, até porque é um gigante em relação a ela.

Noto que muitas vezes somos como esta doninha: necessitamos de determinadas coisas para nos sentirmos úteis, vivos, estimulados e motivados. E estas coisas podem ser coisas boas, o que é ótimo, mas normalmente são ruins ou perigosas, como no caso do filme. Há pessoas, aliás, há milhares de pessoas que necessitam ficar doentes ou continuar com sua doença. Incrível, né? Alguns com certeza dirão: “Eu faço de tudo para me curar...”. Faz nada! Muitas coisas podem ser jogadas para a doença: sentir-se vítima e, portanto, digno de dó, o que pode te dar o direito de não fazer as coisas direito ou até de não fazê-las. A doença pode também te oferecer o afeto e a atenção que erroneamente considera que não teria se estivesse bom.

Há pessoas, aliás, milhares de pessoas que necessitam do poder para se sentirem bem. Pode ser bom se não for uma necessidade ou se fizer o bem com sua liderança, mas pode ser muito ruim se for para alimentar sua baixa autoestima ou para se sentir superior, diminuindo os outros. Muitos líderes ainda são duros, grosseiros, mal-educados, insensíveis. Isto na família, na empresa, numa instituição, num país. Nem sempre é por dinheiro. É pelo exercício do poder, tão viciante quanto qualquer outra emoção, como no filme “Caçadores de Emoção”, no qual os surfistas são assaltantes de bancos com máscaras apenas porque querem ter a adrenalina a mil em seus corpos.

E falando em “adrenalina”, há pessoas que necessitam dela para se sentirem vivas e terem uma razão para viver. É excelente, por exemplo, a prática de esportes radicais com equilíbrio e checagem da segurança, mas pena que nem sempre fica só nisso. As drogas estão matando as pessoas, aliás, matando e provocando desastres em milhares de pessoas em nome do prazer, da emoção, de um sentido para a vida.

Há pessoas, aliás, milhares de pessoas que preferem a emoção ou aquela sensação de alta adrenalina ajudando alguém ou sendo gentil. O fato de alguém que ficou no segundo lugar em alguma competição cumprimentar quem ficou em primeiro lugar com um abraço ou um sincero parabéns é muito emocionante e faz muito bem. A solidariedade na dor do outro é arrepiante, saudavelmente contagiante. Uma nação ajudar a outra nos desastres naturais, a dedicação espontânea a um acidentado de trânsito, o dar a sopa nas ruas a quem tem fome, o dar o carinho a quem tem sede de afeto, o apoio ao atravessar a rua para um deficiente visual etc.

Há milhares de pessoas que acreditam e gostam destas emoções boas. Eu gosto. E você? 🐾



Reinaldo Rizk é engenheiro civil e *Master Practitioner* em PNL, fundador da Toque de Areia - Cia. de teatro empresarial.
www.toquedeareia.com.br



no alvo

Comércio é a principal área de origem do primeiro homem das empresas no Brasil

Um levantamento feito com 319 executivos de todo o Brasil evidencia um curioso traço em comum: a maioria inicia carreira a partir do comércio. Quase 34,8% deles expõem este aspecto como o principal campo de atuação em seus currículos.

A compreensão ampla do negócio e do mercado exercida pela proximidade com os clientes acaba por tornar o profissional do ramo como o mais propenso a ocupar altos cargos executivos. Realizada pela Ricardo Xavier Recursos

Humanos, a pesquisa ainda aponta finanças como a segunda área que origina os mais altos cargos. “Essa relevância do profissional de finanças se dá porque é ele quem tem a missão de promover o equilíbrio entre as diversas áreas, administrando o recurso mais escasso, que é o dinheiro”, pondera Hélio Terra, presidente da consultoria. Portanto, saber vender seu peixe não apenas é a alma do negócio, como também saber comprá-lo é o corpo do sucesso... Fica a dica!

Sua empresa está sendo ameaçada?

Saiu neste ano o 3º relatório do Paradoxo da Segurança, estudo que analisa a evolução e o crescimento do crime cibernético no mundo. De acordo com os últimos dados, mais da metade das companhias já teve problemas de segurança em rede, 40% delas sofreram violações de dados e 83% do total revelou temeridade com a possibilidade de ter seu trabalho afetado por um ataque intencional ou mal-intencionado ao sistema.

Cerca de 51% das empresas foram realmente atacadas e 16% das vítimas levaram mais de sete dias para se recuperar. Em relação aos prejuízos causados, 5% das companhias de médio porte relataram ter tido um prejuízo que lhes custou mais de US\$ 25 mil.

“O impacto dos *malwares* afeta os negócios em um contexto de pressões competitivas e uma lenta recuperação econômica. Embora as ameaças tenham crescido, os recursos dessas empresas para combatê-las diminuíram, criando um paradoxo”, comenta Alex Thurber, vice-presidente sênior mundial de Operações de Canais da McAfee.

Feito com base em entrevistas com mais de 1.100 executivos responsáveis pelas áreas de TI, Administração e Governança, Risco e Conformidade, o estudo analisou empresas cujo número de funcionários variava de 51 a 1000 funcionários. Os países participantes foram: Brasil, Austrália, Canadá, EUA, China, Alemanha, Índia, Japão, Inglaterra, Espanha, Holanda, México e França.

Dança das cadeiras

Mudanças na CPFL Energia

Alfredo Bottone é nomeado o mais novo diretor corporativo de Recursos Humanos da CPFL Energia. Há mais de três décadas trabalhando na área técnica, Bottone tem pós-graduação em Gestão de Negócios de Energia Elétrica pela FGV e USP, em Gestão Avançada na INSEAD (França) e pela Fundação Dom Cabral.

Droga Raia sob nova gestão

Rosângela Lutti é a nova vice-presidente de Desenvolvimento Humano da Rede Droga Raia. Graduada em Serviço Social e com especialização em Administração pela Fundação Getúlio Vargas, Lutti tem a missão de

fomentar o crescimento da rede e fortalecer a identidade corporativa diante de seus quase 6.000 funcionários.

Nova diretoria de RH na Tecnisa

Werner Mitteregger assume a recém-criada diretoria de Recursos Humanos da Tecnisa. Com a missão de alinhar a área de RH com os crescentes requisitos do mercado imobiliário, Mitteregger guarda por trás uma graduação em Administração pela Fundação Getúlio Vargas e conta com uma experiência de 28 anos em grandes corporações como Unilever, Pepsico e Pfizer, atuando como diretor de RH nos últimos oito anos.

Salário maior aos executivos brasileiros

Foi divulgada a 8ª edição da *Strategic Compensation Survey*, Pesquisa de Remuneração Total, realizada todo ano pela Towers Watson, estimada empresa de consultoria sueca. Importante por coletar dados minuciosos sobre ações, predisposições e políticas de organizações brasileiras e estrangeiras de diferentes mercados, a análise recebeu a participação de 314 empresas e envolveu mais de 330 mil profissionais, repartidos em quase 500 posições, de CEO ao menor cargo administrativo.

Segundo os resultados, no intervalo de junho de 2009 a maio de 2010, os reajustes salariais ficaram acima da inflação – 6,2% contra um INPC de 5,8%. Porém, vale lembrar que muitos voluntários da amostra mudaram de encargo (o que, portanto, ocasionou um aumento maior do que as estimativas estipuladas na média) talvez motivados pelo crescimento do reajuste salarial individual, que inflou cerca de 8,2% entre os não-promovidos

e de 24% entre os promovidos. O levantamento ainda informa que nos últimos doze meses a inclusão dos Incentivos de Longo Prazo (ILP) sofreu um gradativo crescimento. Hoje eles atuam com 42,4%; entre as estrangeiras, este percentual alcança quase 50% e entre as brasileiras, 26%. Já quanto aos benefícios recebidos pela maioria da classe executiva, não houve grandes mudanças. Os auxílios continuam os mesmos, dentre eles: assistência médica e odontológica, seguro de vida, previdência privada e automóvel designado. Por fim, o levantamento conclui que a estimativa de crescimento médio da folha de pagamento irá girar em torno de 8,1% para todos os níveis profissionais.



Distração aumenta a tristeza

Se você vive divagando por aí, aqui vai mais uma dispersão para sua reflexão: um estudo feito nos EUA sugere que a falta de concentração e a falta de felicidade andam juntas.

“A mente humana é dispersa, e uma mente dispersa é uma mente infeliz”, escrevem Matthew Killingsworth e Daniel Gilbert, psicólogos da Universidade de Harvard em publicação feita à revista *Science*. Cerca de 2250 pessoas foram indagadas através de um aplicativo de *iPhone* que questionava regularmente o quão felizes elas estavam, o que faziam no momento da resposta e se pensavam sobre a atividade que realizavam ou sobre qualquer outra coisa - se era um pensamento neutro, agradável ou não.

Segundo o resultado, as pessoas divagaram 46,9% do tempo. A maioria

declarou-se mais feliz quando fazia sexo, praticava exercícios físicos ou quando conversava com alguém. Porém, os mesmos consideraram-se mais infelizes quando usavam o computador de casa, trabalhavam ou descansavam.

Com base nisso, os pesquisadores afirmam que “a mente divagante dos voluntários é geralmente a causa, e não a consequência de sua infelicidade”. Menos propensos à dispersão e mais concentrados no agora, feitos como sexo ou uma boa conversa aumentam o nível de bem-estar e, consequentemente, de felicidade. “O estudo mostra que nossa vida mental é permeada, em um nível significativo, pelo não-presente”, concluem os psicólogos. Caso queira baixar o aplicativo, está disponível em trackyourhappiness.org



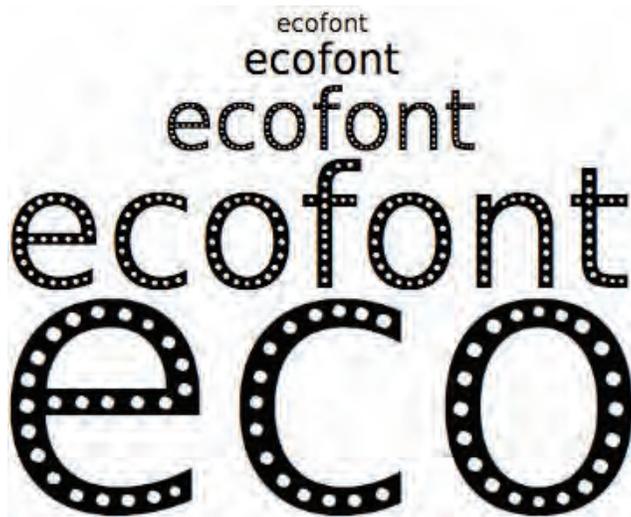
More **sun**, less wire



Feito de plástico reciclado PVC e com um conjunto de células fotovoltaicas localizadas no topo do produto, o Logitech Wireless Keyboard K750 é o primeiro teclado solar *wireless* do planeta. Pode ser recarregado com luz artificial e fica aceso por até três meses na mais completa escuridão. Por enquanto, está à venda apenas nos EUA e na Europa a partir de U\$ 79,99.

Verde e vazada

Veja como cada lettrinha é vazada por buraquinhos aí do lado. Já notou? Agora calcule o quanto essa pequena mudança pode poupar na sua renda sem vazar sua carteira. Empolgado com o benefício? Pois é isto o que propõe a *Ecofont*: dar beleza, estilo e economia ao pé da letra. Permitindo poupar até 25% com tinta ou toner - ambos recursos ecologicamente incorretos -, a letra vazadinha não afeta a legibilidade na hora da leitura e ainda pode ser baixada gratuitamente. Basta clicar em "Baixar Ecofont Vera Sans", no endereço ecofont.com/pt. Boa impressão!



De trash a cash

Tudo bem que dinheiro não nasce em árvore, mas ao menos você pode dizer aos outros que ele dá em celular. O *EcoATM* é um tipo de "caixa automático" que troca sua lata velha por dinheiro, vale-compras, vale-presentes e recibos donativos de caridade. Você joga o eletrônico na máquina, ela calcula o valor e então lhe paga o quanto custa, em dinheiro ou cupom. O intuito é coletar aparelhos que seriam jogados indevidamente fora e transformá-los num bom negócio. A primeira máquina já foi instalada em Omaha, cidade estadunidense e já faz sucesso. Agora é só torcer para que a novidade chegue logo ao Brasil!



 **Green**
on Facebook

facebook verde

Acredite: se o *Facebook* fosse um país, ele seria a terceira nação mais populosa do mundo. Com crescimento e consumo cada vez mais notáveis, foi pensando nisso que o “Titã das redes sociais” semeou mais uma página na *web*: *Green on Facebook*.

O site é dedicado à divulgação da ecologia e à consciência ambiental, relatando notícias verdes e fresquinhas, saídas direto da fonte. No dia do lançamento também foi anunciada a participação da empresa na *Campanha de Energia Digital Solutions (DESC)*, aliança sem fins lucrativos de empresas tecnológicas e de grandes grupos comerciais. Juntos, pretendem resolver problemas de degradação ambiental e de consumo energético. Esta é a primeira grande iniciativa do *Facebook* como corporativa “verde”. Começou bem!

Cartão de crédito “de carbono”

Ajudar a preservar a Mata Atlântica custa menos do que você pensa. Já imaginou ter a oportunidade de plantar uma árvore com cartão de crédito? Pois é isto o que o Instituto Terra lhe dá.

O caminho é simples: basta transferir os centavos que faltam para arredondar sua fatura à ONG. Feito em pareia com o Banco do Brasil, é necessário ser cliente da agência e requerer o pedido ao gerente da sua conta. Podendo variar de R\$ 0,01 a R\$ 0,99, a doação vai de acordo com o valor da fatura que será arredondada. Exemplo: se você tiver R\$ 44,99, a quantia necessária para preencher R\$ 45,00 será de R\$ 0,01, então doará um centavo. A contribuição será sempre feita com base na diferença entre valor real e seu arredondamento. Para mais informações, acesse o site: institutoterra.org/arredonde/.





Acerte os ponteiros

Um ritmo sutil chega a seus ouvidos a cada segundo: é o ponteiro do relógio tornando concreta a passagem do tempo. Ele está em seu habitual ritmo, ao contrário de você, que corre para não atrasar, para entregar as coisas dentro do prazo e dar conta de tudo. Alega falta de tempo, mas não sabe administrá-lo. Pare um pouco: os minutos dispendidos ao ler esta matéria renderão tempo de sobra a você.

Karina Cedeño

O conceito de tempo na história das civilizações sempre foi muito relativo. Os Maias, por exemplo, não enxergavam apenas dois vetores temporais (passado e futuro), mas seis, baseados em ciclos astronômicos (como o da Lua) que se repetem indefinidamente, tornando a eternidade um fato sempre atual. Já os índios da tribo Quechua, que habitam a Bolívia, consideram que o futuro está atrás de nós, enquanto o passado encontra-se à frente. Isso porque, segundo a tribo, os eventos passados, por já terem ocorrido, podem ser revistos na mente, diante dos olhos. Já o futuro, ainda indefinido, está fora do alcance visual e, portanto, atrás de nós.

Os antepassados nos deixaram inúmeras formas de medir o tempo, mas nenhum legado sobre como administrá-lo corretamente. Administrar, segundo Tim Hindle, autor do livro *Como administrar o tempo*, não significa cumprir tarefas de modo mais rápido, mas sim de modo mais eficiente. Segundo ele, grande parte dos problemas acontece porque as pessoas estabelecem prazos "irreais" para o cumprimento de tarefas. É preciso ser realista e reconhecer os próprios limites, evitando assumir projetos que não conseguirá cumprir.

Nessas horas é recomendado procurar a ajuda de um especialista. Christian Barbosa, autor dos livros *A Tríade do Tempo e Você*, *Dona do Seu Tempo*, fundador da Triad PS, empresa especializada em produtividade, colaboração e administração do tempo, diz que são sete os principais erros que as pessoas cometem ao lidar com o relógio:

- 1- **Não possuir uma agenda para otimizar o seu planejamento:** esquecer os compromissos agendados durante a semana pode acontecer de vez em quando, mas se você não obtiver nenhum meio de lembrar das suas atividades, tenha certeza de que isso acontecerá com maior frequência;
- 2- **Má organização da semana:** as pessoas acreditam que planejar a semana significa agendar todos os compromissos para segunda-feira. Aí está o erro. Provavelmente você ficará tão acumulado em suas tarefas, que sua semana inteira será afetada pelo adiamento delas;
- 3- **Ambiente de trabalho desorganizado:** você mal consegue encontrar sua agenda em meio à confusão da mesa de escritório? Então comece já uma limpeza,

deixe à sua vista tudo o que realmente necessita para exercer o seu trabalho. Assim, não perderá tempo à procura de sua caneta;

4- **Completar a agenda:** engana-se quem acha que, quando o dia está completo de compromissos, irá render. As pessoas tendem a se esquecer das urgências. E elas acontecem sempre. Não lote a sua agenda de compromissos, deixe sempre algumas horas reservadas para as atividades extras que possam surgir;

5- **Uso indevido da internet:** ela veio para agilizar nosso dia, e não para tirar nosso foco dos afazeres importantes. Navegar horas e horas na internet sem fins específicos pode se tornar uma das maiores perdas de tempo, em vão. Sempre que se conectar, tenha em mente o que procura e por que procura;

6- **Mau uso do e-mail:** ele não foi feito para se trocar ideias e conversas. Seja objetivo ao escrever correspondências. Foque o assunto e solicite uma resposta. Se for urgente mesmo, por que não ligar? Evite também encaminhar correntes.

7- **Sem tempo para você:** deixar de cuidar da pessoa mais importante da sua vida pode não ser uma boa ideia. Separe um tempo para você. Pode ser um curso que lhe traga satisfação, ou a prática de exercícios. O importante é lembrar que as pessoas à sua volta precisam de você e, para ajudá-las, você precisa estar bem consigo mesmo.

Caso você tenha se identificado com algum deles (ou pior, com todos), o conselho de Christian é que você comece a mapear as atividades que costuma fazer todos os dias e qual o tempo necessário para realizá-las. O planejamento precisa ser realizado com, no mínimo, três dias de antecedência. “Uma opção é aproveitar os sábados e domingos para traçar todas as

tarefas que deverão ser cumpridas ao longo da semana”, diz o especialista.

Segundo ele, foi no meio da década de 90 que os problemas relacionados ao mau equilíbrio do tempo (como estresse, *burnout*, infartos etc) se tornaram destaque nas corporações. Hoje em dia o uso do tempo no papel profissional representa, em média, 50% do tempo semanal do executivo no Brasil, sendo a necessidade de equilíbrio entre vida pessoal e profissional uma de suas maiores preocupações. Neste contexto, Christian cita uma recente pesquisa feita pela Fundação Dom Cabral com executivos, segundo a qual a média da Tríade do Tempo do brasileiro é composta da seguinte forma: 30,01% - Esfera da Importância; 39,35% - Esfera da Urgência; 30,64% - Esfera Circunstancial.

“O brasileiro é focado na correria das urgências diárias, gasta muito tempo com coisas que não trazem resultados (circunstanciais) e foca apenas 1/3 do seu tempo em coisas realmente importantes”, diz Christian. Isso é preocupante. O escritor Tony Atherton, em *30 minutos... Para administrar melhor o seu tempo*, alerta para este mesmo problema, dizendo que é preciso começar pelas tarefas mais importantes, não pelas mais rápidas, e ser mais proativo, ou seja, agir mais e perder menos tempo reagindo aos acontecimentos.

Portanto, se você tem a mania de querer abraçar o mundo e se propõe a fazer tudo ao mesmo tempo, obviamente não conseguirá se dedicar cem por cento a nenhuma das atividades, deixando tudo pela metade (e para o dia seguinte). Observe em qual período do dia o seu desempenho é melhor, tornando este o seu horário prioritário para dar conta das tarefas. Adote atitudes simples, como fazer as coisas benfeitas para não precisar refazê-las. Preocupe-se mais com o tempo presente e delegue tarefas a outros quando possível. E, o mais importante: não espere para colocar estas sugestões em prática. 



Quase um *gadget*

À primeira vista, parece um celular sofisticado ou a última versão do *Ipod*. Engano. Trata-se da nova fragrância feminina da Givenchy, *Play for Her*, que combina notas de pêssego branco, bergamota, pimenta rosa, flor de laranjeira, madeira de Amyris, sândalo, patchouli, flor de Tiare, orquídea e benjoin, em uma moderna e criativa embalagem desenvolvida pelo designer Serge Mansau. Para as mulheres sedutoras que gostam de perfumes mais intensos, há também a versão *Play for Her Intense*, que é mais concentrada. O preço varia de 47 a 85 dólares, de acordo com a quantidade de perfume em cada frasco (30, 50 ou 75 ml). Lembrando que estas são as versões femininas lançadas após o sucesso do perfume *Play*, para homens, da mesma marca.



Sem armação

Esse é para você que já cansou de ver seu cabelo todo arrepiado depois de andar sob chuva ou pegar um ventinho qualquer. *Lotus Shield*, o poderosíssimo *anti-frizz* da Avon, promete domar seus cabelos com uma blindagem de partículas de silicone que impedem o contato dos fios com a umidade. Sua durabilidade é de 3 dias, principalmente em locais cuja umidade do ar chega até 97%. Resultado: suas madeixas protegidas, macias e brilhantes com todo o poder da flor de lótus. R\$ 19,90.



A academia aos seus pés



Preguiça ou falta de tempo para ir à academia não são mais desculpas para deixar de ter seus músculos tonificados. A Reebok lançou no Brasil o *Easytone (Reetone)*, tênis que intensifica a atividade muscular, tonificando pernas, glúteos e panturrilha enquanto você anda normalmente. Sem falar que ele é super resistente e três vezes mais macio do que os tênis tradicionais. Portanto, desça do salto e desembolse 400 reais para ter essa maravilha.

Estilo esportivo

Quer óculos escuros com um *design* moderno? Aposte nos modelos esportivos da Benetton, com hastes largas, lentes retangulares e beiradas arredondadas. Cada modelo sai por R\$ 460.



Queda livre

A calvície é um problema que atinge 80% dos homens adultos. Pensando nisso, a Kérastase criou a linha de produtos capilares *Kérastase Homme Capital Force*, que além de prevenir a queda dos cabelos, combate outros problemas como caspa, oleosidade excessiva e afinamento dos fios. Os produtos são compostos por *Système Taurine*, que é a junção de taurina, vitamina B8 e ativos específicos como ceramida e arginina (que aumenta a matéria capilar). A linha de tratamento é composta por *shampoo* (R\$ 46,90) e *tônico* (R\$ 61,60). Este último deve ser aplicado após o banho, em pequenas quantidades ao longo do couro cabeludo. Tire já todos os problemas da cabeça com estes produtos. Afinal, você já está careca de saber que prevenir é sempre melhor do que remediar.

Cartão de crédito vira cartão de recarga

Já não é mais necessário pegar fila em caixa lotérica ou torcer para que o dono da banca venda aquele cartãozinho de recarga que você tanto precisa. Agora é possível recarregar seu celular via cartão de crédito com o *Recarganet* (recarga.net.com.br). Para usá-lo, cadastre-se e receba uma mensagem SMS confirmando sua inscrição. É cobrada uma taxa na hora do cadastro, ressarcida logo após a segunda recarga. O valor máximo permitido é de R\$ 100 mensais – ressaltando que não é possível parcelar o pagamento. O *site* aceita Visa, Hipercard, Amex e Master para a recarga das operadoras Oi, TIM, Claro e Nextel.



Se você vive entupido de *spams* e não vê a hora de se livrar deles, o *Unsubscribe* (unsubscribe.com) pode ser uma boa salvação. Com apenas um clique, ele descadastra de sua conta qualquer lista de *e-mail* indesejável. Embora o serviço esteja disponível apenas para o Gmail e o Outlook, já estão sendo formuladas novas bases para o Hotmail, o Yahoo e a AOL. Para utilizá-lo, basta clicar em “Get Started”, baixar o aplicativo e escolher qual tipo de caixa postal possui. Logo depois, aparecerá um botãozinho chamado “unsubscribe” e pronto, com ele você nunca mais receberá *spams* desagradáveis.

OutSpam

O cel é o limite?

Quem diz que o céu é o limite, é porque ainda não conheceu as maravilhas do aparelho celular. Acabou de ser lançado pela Cielo (ex-Visanet) um aplicativo para *iPhone*, *iPod Touch* e *iPad* capaz de realizar pagamentos sem precisar daquele aparelho indispensável nas grandes lojas. Voltado especialmente para profissionais autônomos, advogados, médicos e estabelecimentos comerciais de pequeno porte, o programa pode ser baixado gratuitamente e aceita três bandeiras: Visa, American Express e Mastercard. Para utilizar, o usuário deve ligar para a Central de Atendimento e requerer o serviço. Durante um ano será cobrada taxa de R\$9,90 e, após o prazo, sobe para R\$19,90.



Tudo em um

Ter várias contas de *e-mail* e redes sociais é uma boa forma de manter sua vida virtual ativa e antenada, mas nem sempre receber tantas informações num só dia facilita a gestão do tempo. Para isso é que foi inventado *InBox2* (inbox2.com). O programa junta todos os seus *e-mails*, mensagens, arquivos, *links* e contatos de redes sociais em uma única interface. Além de permitir configurar contas POP3 ou IMAP, o *InBox2* aceita contas do Gmail, Hotmail, Yahoo, Exchange e ainda suporta redes sociais, como Twitter, Facebook, LinkedIn, Hyves e Yammer.



Note e anote

Uma coisa é fato: boas ideias não têm hora para chegar. O mais incrível é elas surgem quando menos esperamos. Seja na rua, no carro, no elevador ou à beira da cama, o triste é que perdemos muitas delas porque não dispomos de um bloco na hora ou de uma caneta para pôr tudo no papel. Se você já passou por isso, então anote agora a dica: *Evernote*. Programa sincronizador de notas, ideias, deveres, fotos e vídeos, o serviço permite a você acessá-los em qualquer lugar, de qualquer aparelho. Ele ajudará você a traçar ideias no computador, *notebook* e *smartphone*, com versões disponíveis para *Android*, *iPhone* e *iPad*. Agora sim, uma boa ideia chega em boa hora.

Cansei **NÃO**: decidi **AGIR**

Cansado da vida? Cansado do trabalho?
Onde está sua resiliência?

Leila Navarro

Depois de passar algumas semanas fora do país, retornei ao Brasil e fiquei sabendo que havia por aqui um movimento chamado “Cansei”. “Cansei da impunidade”, dizia a propaganda de televisão. “Cansei do caos nos aeroportos”, dizia o anúncio de jornal. Aqui e ali eu também via pessoas que pegavam a onda do “cansei” e se queixavam de situações da vida pessoal: “cansei do meu trabalho” ou “cansei dessa falta de dinheiro”.

O tempo passou e a impressão que tenho é de que as pessoas cansaram do “cansei”. Não pretendo aqui discutir o mérito do movimento, quem apoiou e quem deixou de apoiar, nem desejo criar caso com os idealizadores da campanha, que merecem o meu maior respeito. O que me chama atenção é a palavra usada para expressar o descontentamento com uma situação, seja ela da vida pública ou privada: “cansei”. O quanto poderia ir longe um movimento de pessoas que se dizem cansadas? Eis a questão.

Para demonstrar indignação, paciência esgotada ou inconformismo com alguma coisa em minha vida, sinceramente, eu não diria que cansei. No meu entender, dizer-se cansado é entregar os pontos, jogar a toalha no ringue, reconhecer-se impotente para mudar algo que incomoda. “Cansei” tem mais a ver com desistir do que com lutar. Traduz resignação, não atitude.

E como parece que tem gente cansada neste mundo! O que mais vemos são pessoas que reclamam das adversidades da vida e desistem de seus objetivos ao encontrar obstáculos que consideram incapazes de superar. Talvez por isso, na área do desenvolvimento humano, venha sendo tão enaltecida ultimamente a resiliência, a capacidade de atravessar crises e dificuldades sem se entregar, sem abrir mão daquilo que se deseja, sem se desestruturar.

Estudiosos do comportamento humano têm investigado por que certas pessoas (a minoria) têm essa capacidade,

enquanto outras (a maioria) não têm. Estudam a psique e o modo de vida de gente “dura na queda”, que, por exemplo, vai à falência nos negócios, mas dá a volta por cima e logo já está abrindo outra empresa; perde tudo em guerras ou catástrofes naturais, às vezes até a família, e recomeça a vida; sofre acidentes ou doenças gravíssimas e, contrariando todos os prognósticos médicos, consegue recuperar-se.

O mais recente exemplo de que tive notícia é o da carioca Kristie Hanbury, de 38 anos. Quando tinha apenas 17 anos e iniciava uma promissora carreira de modelo, ela tropeçou enquanto corria e bateu violentamente a testa em um portão de ferro. Teve edema cerebral, fraturou a 3ª e 5ª vértebras e ficou tetraplégica. Qualquer pessoa se sentiria brutalmente injustiçada e impotente nessa situação, mas Kristie não admitia a possibilidade de passar o resto da vida em uma cama. Com um intenso tratamento de fisioterapia, foi recuperando os movimentos dos membros aos poucos e voltou a andar dois anos e meio depois do acidente. Atualmente é jogadora de polo e fundadora da primeira equipe feminina dessa modalidade no Brasil. Os estudiosos tentam entender o que torna as pessoas resilientes: se é um fator genético, o ambiente familiar e social, o perfil psicológico ou o sistema de crenças do indivíduo, por exemplo. A impressão que dá é que essa capacidade de atravessar graves crises e reorganizar a vida é considerada um traço incomum, um “plus” que alguns possuem. Mas eu me pergunto: será que não se trata de um potencial que o ser humano de fato tem, mas que nem todos usam? Penso que pode ser isso.

Se observarmos a Natureza, veremos que todos os seres vivos, desde os mais elementares, têm a capacidade de se adaptar a mudanças, sobreviver a crises e se reorganizar. Vírus e bactérias mutam para resistir a ambientes hostis. Plantas brotam depois de ter os galhos cortados. Animais



migram quando as condições do habitat dificultam sua sobrevivência. Enquanto ser biológico, o homem não desdoa da Natureza: seu organismo reconstitui tecidos, seu cérebro recupera as funções executadas por uma área que foi lesionada, seus demais sentidos se aguçam para compensar a perda da visão... Enquanto ser racional, porém, o homem reclama! Ele tenta de todas as maneiras controlar o ambiente ao seu redor, tornar a vida segura e confortável, fazer do futuro algo previsível. Então, quando as coisas não acontecem do jeito que espera, quando se depara com obstáculos para atingir seus objetivos, enfrentar problemas ou situações desestabilizadoras, é um drama! Ele encara essas circunstâncias como ameaças à sua estabilidade e vontade, por isso protesta, esperneia, reclama... Só que isso não produz nada, a não ser desperdício de energia. O homem por fim se cansa, se resigna com a situação e “deixa prá lá”. E tudo continua como está.

Como seres racionais, na verdade, o que deveríamos fazer ante a adversidade ou a crise é nos perguntar: “Por que estou passando por isso? O que essa situação pode me ensinar?” Porque enquanto os outros seres vivos sobrevivem e evoluem por sua própria natureza, devemos fazê-lo por vontade e consciência.

Não gostamos de adversidades, problemas e crises porque eles desestabilizam nossa vida, interrompem nosso curso, trazem desconforto e dor. E se há alguma coisa que tentamos a todo custo evitar é a dor! É para não torná-la mais intensa que muitas vezes evitamos ir fundo nas causas dos nossos problemas ou atravessar nossas crises. Tentamos nos convencer de que “isso não tem jeito mesmo” e entregamos os pontos. A dor continua lá, incomodando, mas vamos tentando conviver com ela, nos distraindo com outras coisas para ver se quem sabe ela passa...

Mas será que passa? Em nosso íntimo, sabemos que não.



O problema que resistimos a resolver, e a crise que tentamos ignorar se aprofundam... Chega um momento em que a situação fica insuportável e somos obrigados a tomar uma atitude. Por isso, em vez de dizer que cansei, prefiro partir logo para o “decidi agir”. Quanto mais cedo tomarmos uma atitude com relação ao que nos prejudica ou incomoda, melhor.

Precisamos viver na automotivação, pois não acredito em motivação! Se uma empresa me chama para motivar sua equipe desmotivada, digo: junte os desmotivados e mande-os embora! Você faz um grande favor a essas pessoas! A motivação é de dentro para fora, e não de fora para dentro! O que podemos fazer é não nos desmotivarmos, mas querer motivar alguém não é nossa função, nem direito, nem realidade, nem poder... Pode até ser considerado manipulação, mas podemos ensinar as pessoas como se manter automotivadas, o que depende de autodependência, autoconfiança, autoconhecimento, autoestima e, principalmente de saber seu sentido de vida, sua relevância nesse mundo!

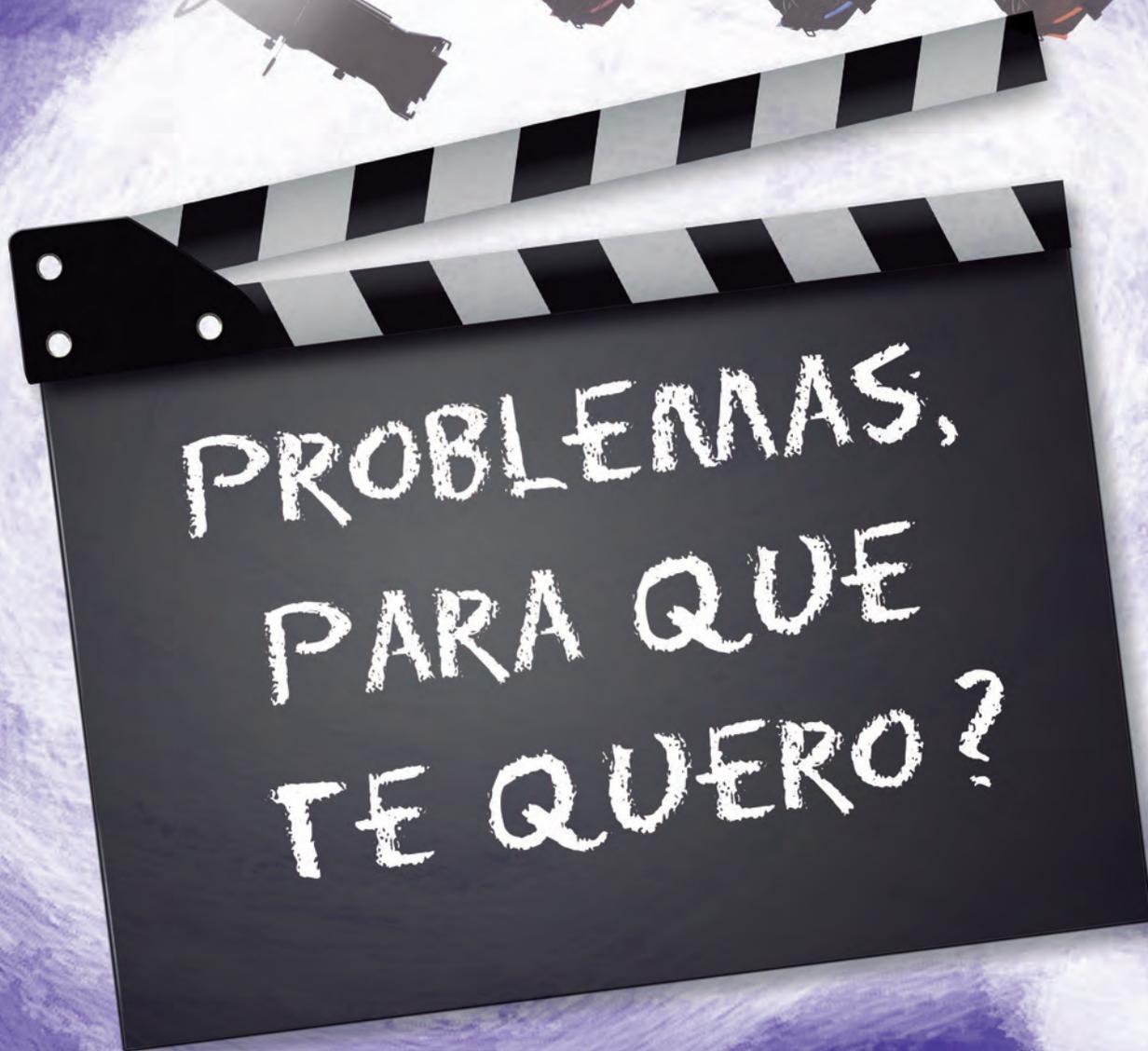
Se você está cansado de uma situação incômoda de sua vida, olhe para ela. Que sentimentos ela provoca em você? Que prejuízo está lhe trazendo? Que aprendizado ela pode lhe proporcionar? Que atitude você deve tomar para acabar com isso logo? Coragem, sacuda esse cansaço. Decida agir!!! 



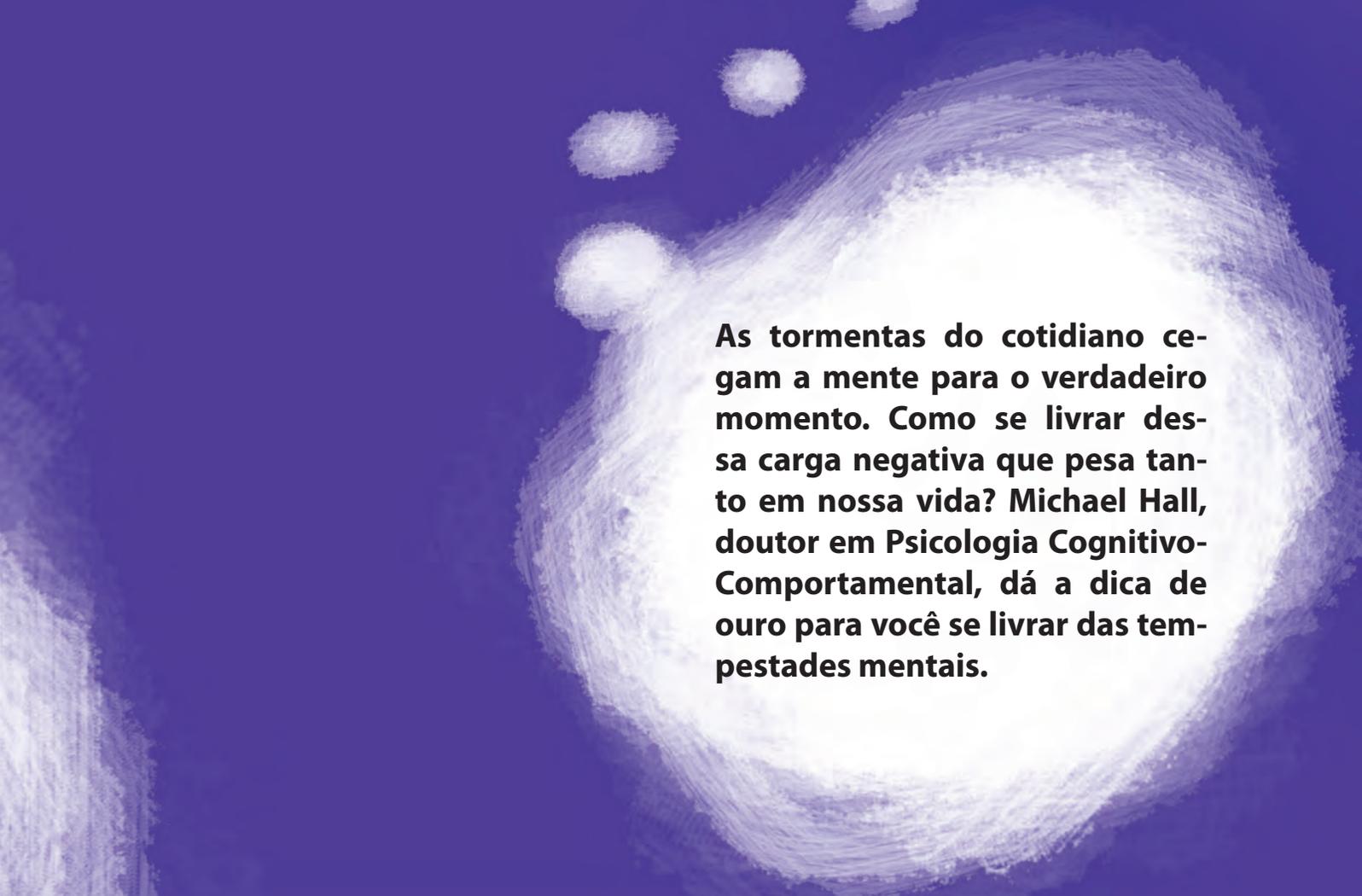
Leila Navarro é conferencista e especialista comportamental. É também autora de 13 livros e ganhou por duas vezes o prêmio de “Palestrante do Ano” (2005 e 2009).

www.leilanavarro.com.br

www.leilanavarro.com.br/blog



PROBLEMAS,
PARA QUE
TE QUERO?



As tormentas do cotidiano cegam a mente para o verdadeiro momento. Como se livrar dessa carga negativa que pesa tanto em nossa vida? Michael Hall, doutor em Psicologia Cognitivo-Comportamental, dá a dica de ouro para você se livrar das tempestades mentais.

Apresentarei a seguir o padrão básico de PNL, originalmente criado por Bandler e John Grinder. Você pode encontrá-lo em sua forma original no livro de Steve Andreas, *Frog to Princes (Sapo em Príncipes)*. Pela primeira vez o encontrei em 1986 e ele revolucionou minha vida. Primeiro, porque mudou completamente o modo como eu estava fazendo psicoterapia e como fazia minha abordagem cognitivo-comportamental. A PNL enviou-me a um nível totalmente novo de estrutura – a da experiência, fazendo dessa “matéria-prima” o conteúdo principal. Segundo, porque notei o quanto estava acostumado a usar minha própria memória para criar carga negativa em minhas emoções. Essa nova visão me tornou mais atento e me transformou inteiramente.

Então eu pensei: toda pessoa neste planeta deveria conhecer esse modelo! Com ele não existiria

um único ser humano atormentado pela fobia. Quando você aprender a usar isso para proveito próprio, poderá extirpar a carga emocional negativa para fora daquela memória que ainda lhe conduz ao estado de receio persistente.

No campo da PNL, esse modelo é chamado de Cura da Fobia ou Padrão de Dissociação Visual-Cinestésico (V-K: Visual-Kinesthetic).

Quando escrevi com Bob Bodenhamer o *User's Manual of the Brain, Volume II (Manual do Usuário do Cérebro; Volume II - 2001)* e *MovieMind (2002)*, chamei isso de “Processo de Rebobinagem”, pois ele funciona como se estivesse repassando mentalmente todo o seu passado através de um filme. Esta é a forma pela qual você poderá se livrar de todos os tormentos – fobias, memórias traumáticas, TEPT (transtorno de estresse pós-traumático), fortes reações emocionais às coisas, perturbações, depressão, ansiedade etc.



O segredo

O segredo é o que você pensa. Há duas maneiras pelas quais se processa informação no pensamento: analiticamente ou experimentalmente. Quando, por exemplo, você pensa ou lê alguma coisa baseada na experiência, é muito comum imaginar-se dentro da história e emocionar-se com ela. Para isso, seu cérebro codifica a informação de forma que a sua neurolinguística a experimente plenamente.

Por outro lado, quando você pensa ou lê algo analiticamente, coleta todo o material, evitando identificação pessoal. Analisa, pensa a respeito, considera o ponto de vista do espectador em relação à informação e não a sente. Ou seja, antes se assimila o conteúdo da história para depois sair dela e obter uma visão imparcial do que se leu.

Cada uma dessas formas de olhar as coisas (chamadas de estilos perceptivos) tem suas próprias potencialidades e fraquezas. Identificar-se com as representações lhe permite tirar sua primeira posição perceptiva. Você se afina a partir de seus próprios olhos e ouvidos, sentindo as coisas de fora para dentro do seu corpo. Passará a “conhecer-se” a partir do interior.

Já sair dessas representações lhe permite tirar

uma segunda ou terceira posição perceptiva. Quando você faz isso, analisa cada aspecto de sua vivência e aprende com ela, pois isso não ativa o “câmbio automático” de sua resposta emocional. Quem se associa muito às coisas que vê pode virar um deficiente emocional: fica histérico, incapaz de “pensar” friamente, tornando-se altamente reativo a todos os tipos de reações emocionais.

Por outro lado, se você apenas observar tudo o que vê, será incapaz de se relacionar íntima e pessoalmente consigo e com os outros, transformando-se em um instruído intelectual e incompetente emocional. Por isso é que, obviamente, a saída é saber optar por onde e quando cada forma de percepção deverá ser ativada.

No que diz respeito às mágoas, traumas e amargas realidades, muita gente não pensa nelas, já que tocar nesse assunto é se “re-traumatizar”. O fato de perder toda sorte de negatividades – especialmente medos e fobias. Muitos profissionais perdem a disposição no trabalho porque se distraem com seus problemáticos pensamentos. Outros desenvolvem o transtorno de estresse pós-traumático (TEPT), devido a experiências fortemente vinculadas à carga negativa emocional, fazendo-os entrar em um

estado de estresse agudo. Não notam que isso lhes rouba a habilidade de pensar confortavelmente sobre fatos desagradáveis. A realidade os atormenta. Então eles se reprimem, se suprimem, se negam, se evitam etc.

O método

O “Método da Rebobina” oferece uma maravilhosa tecnologia capaz de recuperar a pessoa dos traumas e do TEPT. É um modelo mental que faz a pessoa “reaprender” a pensar em situações desagradáveis. Com ele você vai parar de induzir seu corpo a reagir sempre da mesma forma quando se relembra do trauma.

Tal capacidade humana, associada à já mencionada estrutura, permite uma nova assimilação perceptiva da realidade, conduzindo a mente a um novo quadro de referência psicológica.

Passando a encarar o que vive como mero observador, a pessoa compreende um ponto de vista independente do seu, podendo analisá-lo à distância. Isso ajudará você a parar de repisar numa memória inútil, associando experiências passadas, porque se você fizer isso, estará acessando novamente o velho estado emocional negativo, o que não o ajudará. Em vez disso, com diferente perspectiva,

aplicará novos e poderosos recursos que mudarão sua recepção do fato.

Resumindo, o “Método da Rebobina” (também denominado como Cura da Fobia pela PNL) trabalha habilitando-o a se mover para um diferente quadro de referência – o ponto de vista do espectador. Assim, poderá repassar sua dolorosa informação de forma confortável. Ao fazer isso, interromperá seu fluxo de pensamentos traumatizantes e se prevenirá de processar dados inúteis que sobrecarregam seu estado emocional.

Uma boa compreensão dessas experiências subjetivas identifica a fonte na qual sua emoção se baseia. Isso remonta ao modo como você codifica as coisas no circuito mente-e-corpo. À medida que você codifica informações, experiencia.

Suas subjetividades são criadas pelo código da sua mente. Então, quando você modifica essa linguagem mental consigo mesmo, este código eleva sua percepção pessoal a um nível neurológico que o guia a uma mudança emocional de comportamento.

Portanto, através dessas duas “categorias de pensamento” é possível desenvolver a flexibilidade de consciência para escolher o que e quan-



do fazer. Você poderá decidir como usar o código e experimentar a “informação” sob vários aspectos. Terá a escolha de fazer isso analiticamente (objetivamente) e não emocionalmente, ou então fazê-lo experimentalmente (subjetivamente). Mas sempre faça conscientemente. Lembre-se dos eventos antigos como se fosse um espectador de cinema vendo um filme, não seja o protagonista.

Quando você usar essa técnica, efetivamente poderá manejar seus sentimentos negativos e aprender com seu passado ao invés de se sentir mal com ele. Seja capaz de “descartar” qualquer componente que não precisa mais fazer parte de seu palco interior.

Uma advertência final: se você usar este modelo em experiências agradáveis, irá neutralizá-las. É que ele também poderá trabalhar contra você. Fazer isso vai tirar-lhe a sensação de estar vivo em certas lembranças, eliminará bons sentimentos, motivação, compreensão emocional etc. Por isso, cuidado!

O processo da rebobina

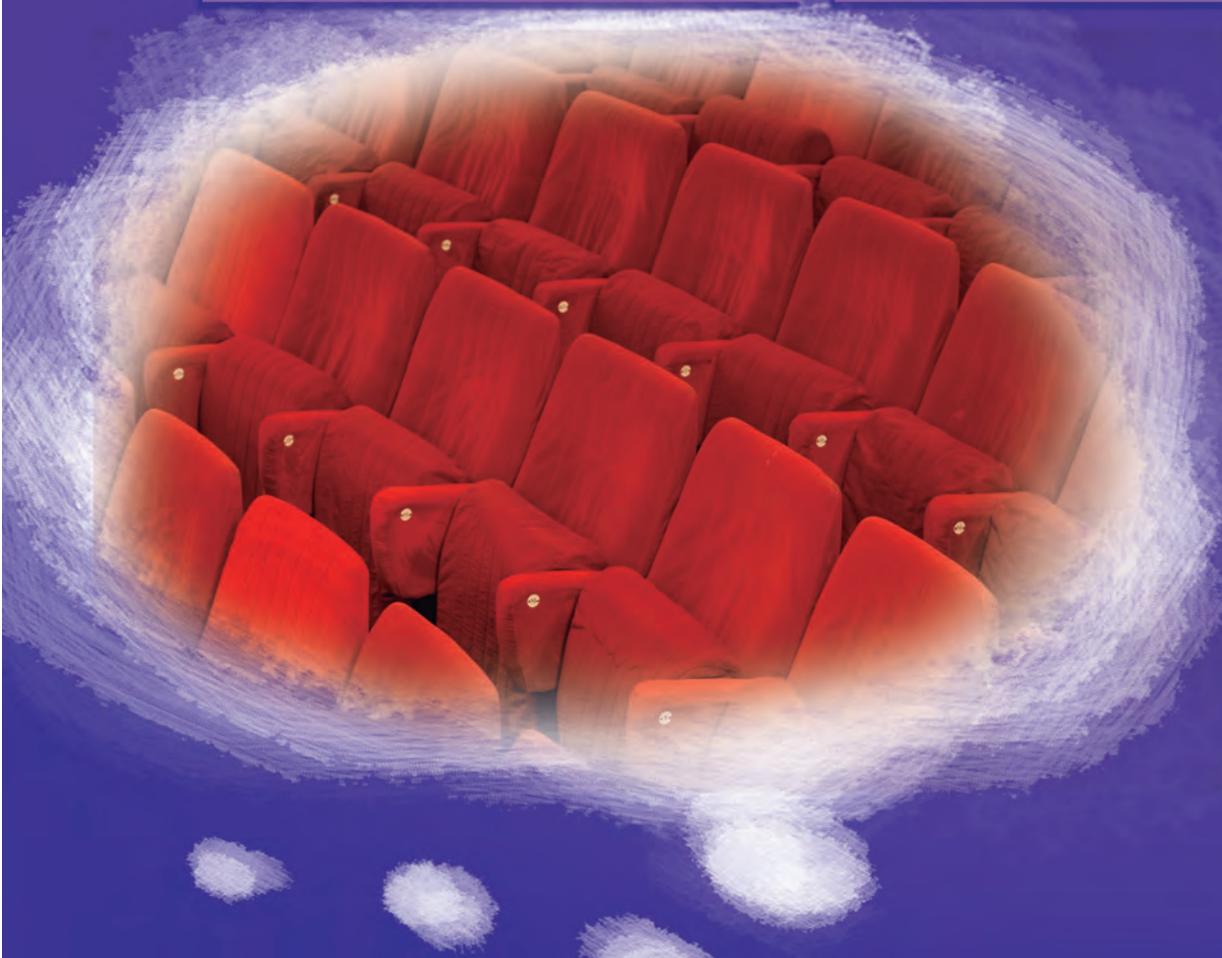
Aqui vai o passo-a-passo para “acelerar seu cérebro” a retirar carga emocional negativa da memória. Se tiver dificuldade, procure um praticante de PNL qualificado que possa facilitar o processo a você.

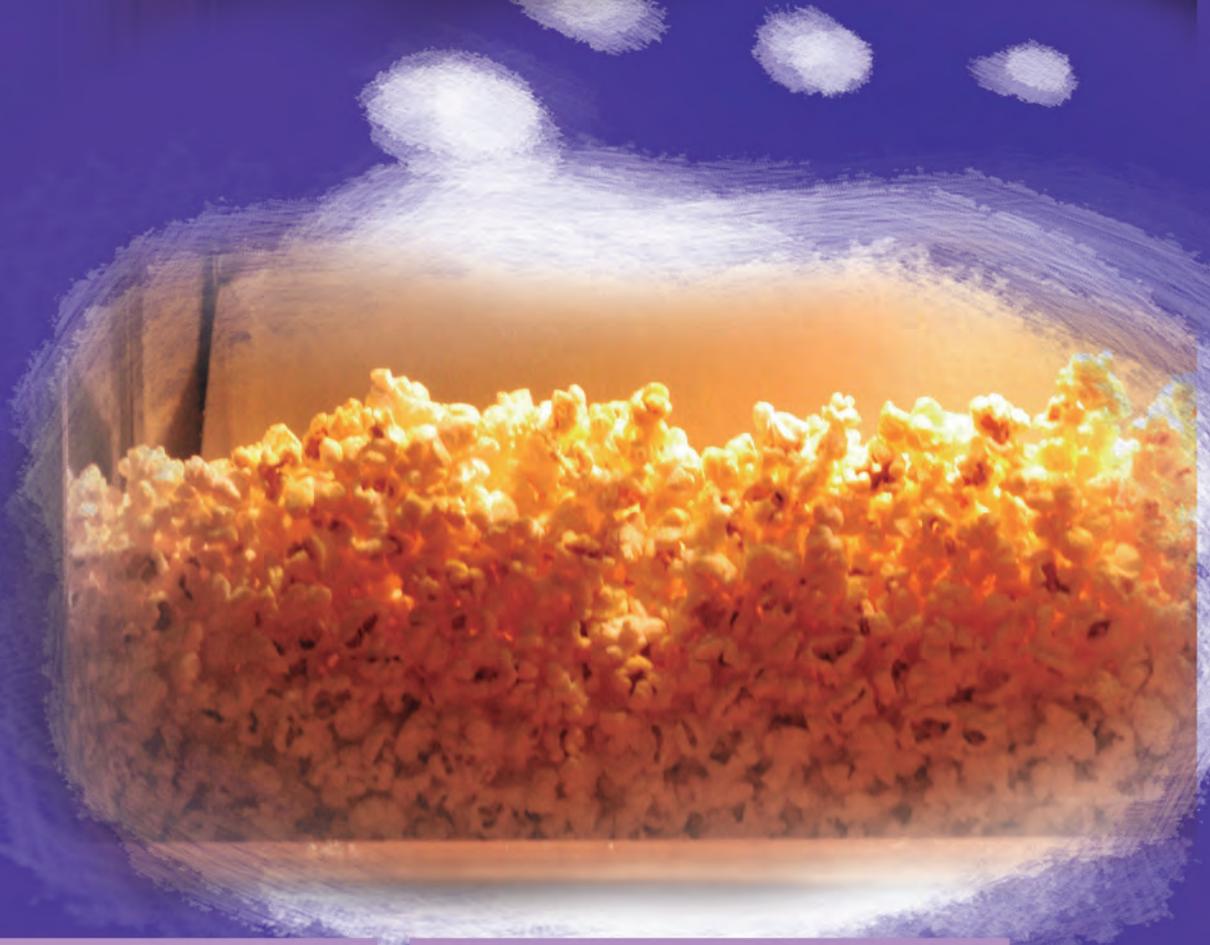
1) Identifique a representação mental que mais incomoda

Que pensamento ativa o sentimento negativo em você? Que memória desagradável ou trauma põe você para baixo? O que te faz sentir raiva? O que desencadeia uma resposta negativa por apenas estar pensando naquilo?

Ao se conscientizar disso, identifique as condições do que vê, ouve e sente. Isto significa pôr novas características visuais, auditivas e sinestésicas no filme que está produzindo dentro de si mesmo. Se esta é a primeira vez que você tenta, não se preocupe, é normal soar meio estranho e difícil.

Você está ciente do que vê? Onde está? Como é o lugar? Quais as cores? E os sons? Ouça as pa-





lavras dos outros, note o tom de cada um. Que palavras você diz a si mesmo? O que sente neste momento? É frio, quente, seco ou molhado? Como o seu corpo reage? Fique atento às sensações, não à sua emoção - são os sentimentos que maquiagem um dos aspectos da emoção.

2) Use a metáfora do filme para criar uma representação interna do seu velho problema

Imagine que você está indo ao cinema, pronto para assistir àquele velho filme pela última vez. Localize a melhor fila para se sentar e observar tudo nos mínimos detalhes.

Quando já acomodado na sua cadeira preferida, em frente à tela da sua mente, ponha uma foto preto-e-branco de você mais jovem quinze minutos antes “daquilo” acontecer. Ah, e claro, repouse seu saquinho de pipoca (ou qualquer outra coisa que goste) sobre o encaixe da poltrona para uma sessão impecável.

O filme na tela está parado exatamente neste instante, foi você quem o congelou. Agora, veja a cena como um espectador de você-mesmo-mais-jovem. Observe que saiu de cena e que agora tem uma posição de fora.

À medida que se distancia psicologicamente do evento, já se inicia o processo de execução do seu

próprio cérebro. Aí poderá se deliciar com a habilidade de poder afastar certos pensamentos na hora em que quiser. Você é mais do que pensamentos, muito mais que experiências passadas. Aquilo tudo são coisas com as quais você teve de lidar e que agora já pode descartar. Poderá rapidamente usar as memórias para aprender – talvez, aprender o que **não fazer**, mas nunca voltará a se sentir mal.

3) Comece a se tornar o editor de seus próprios filmes
Você define para trás ou para frente o ponto de vista do espectador no filme, então observe o que consegue codificar dele. Fazendo isso, poderá brincar com essa linguagem e alterá-la quando quiser, de modo a realçar sua vida e suas emoções.

- Visão: comece pelo sistema visual, note se você tem uma imagem definida em preto-e-branco ou colorida. É um filme ou uma imagem congelada? É perto ou longe? Enquanto você faz essas distinções, escolha qual codificação permite a você vasculhar mais confortavelmente sua memória. Perceba o efeito que a imagem tem para você quando escurece aquela de sua desagradável lembrança. Agora diminua o brilho cada vez mais, até ela deixar de incomodar. Distancie-a.



- **Audição:** concentre-se nos ouvidos. Ouça a trilha sonora da memória; você ainda tem trilha sonora? Quais sons você ouve no filme? Qual a qualidade do que escuta? Qual o volume, o tom, a melodia? Cheque seu sistema de linguagem. Que palavras você ouve do seu Jovem Eu? Diante da tela, que sensações aquela pessoa desperta no seu próprio corpo? Onde e com que intensidade, peso, pressão? O que muda nesses códigos que lhe possibilita repisar tranquilamente sua velha memória? Enquanto você altera seu código, mantém-se relaxado? O que a crescente distância e o maior controle sobre sua recordação lhe proporcionam?

4) Flutue para trás, até a cabine de controle

Sentado, preparando-se para o começo da sessão, há ainda mais uma coisa a fazer – imagine-se flutuando, indo à cabine de controle. Vá entrando até poder sentir suas mãos sobre a janela de vidro, veja para fora e encontre a si mesmo de costas, com a cabeça voltada em frente à tela. Utilize este momento para experimentar uma

sensação diferente. Isso pode demorar um pouco mais de tempo, até para poder imaginar todos os detalhes – agora é você (independente de qualquer fileira onde esteja) se observando antes do filme começar a rodar.

De início vai ser esquisito, mas se acostumará rapidamente. Caso se sinta um pouco tonto, ponha as suas mãos sobre o vidro da cabine até sentir-se seguro. Este lugar serve para saber que está no controle do filme inteiro, podendo avançar e retroceder a qualquer momento.

5) Rodando a velha memória pela última vez

Agora que você está pronto, pode rodar o filme e deixá-lo fluir com a sua imagem inicial. Deixe-o passar em preto-e-branco. Repare na dupla perspectiva – da audiência e da sala de projeção. Assista a tudo do início ao fim. Se em qualquer momento o roteiro persuadi-lo a parar, toque novamente suas mãos sobre o vidro da sala de controle e sinta-se seguro. Se também achar necessário adiantar certo percurso, faça isso um pouco e logo depois volte à velocidade normal, até o final.

Quando já tiver assistido ao momento desagradável, deixe a fita rolar mais um pouco. Contemple o fato passado: a má cena se dissipa. Observe atentamente aquele Você Mais Jovem por um tempo... Conduza o filme até um cenário mais aconchegante, quando você se sente bem fazendo algo – por exemplo, indo a um parque, à praia, estando junto com seu amor. Este momento não deve recordá-lo do trauma. Agora que você retirou um pedaço de conforto e prazer, dê “stop” no filme e congele a imagem seguinte.

6) Intervenha e rebobine seu filme com bastidores prazerosos

O próximo passo vai ocorrer muito rápido. Só que antes, espere até todas as instruções serem dadas. Rebobine esse “filme-memória” do modo mais veloz que puder. É o que você já deve ter visto voltando filmes e vídeos, um retrocesso tão rápido que dura apenas dois segundos – dois segundos! Mas – e isto é um grande MAS – neste momento você estará *dentro* do filme enquanto rebobina.

Imagine isso! Saia daquela cena confortável e prazerosa e vá para... lá. Veja, ouça, sinta o conforto e o prazer. A partir deste ponto de vista, rebobine o filme.

Sabe o som de um filme rodando para trás? Ouça-o. Repare na confusão de imagens rodando apressadamente ao inverso, uma balbúrdia de sons vindos de toda parte em exatos quinze mi-

nutos anteriores ao fatídico momento. Experimente esta rápida rebobinagem. Todas as pessoas e ações correrão para trás. Elas falarão e andarão de costas. Está pronto?

Como você se sente agora? Quando você se considerar em um nível de 7 ou 8 numa escala de 10, aperte o botão RW (*rewind*). Experimente a rebobinagem... zoooooomm. Tudo de volta ao começo. Apenas dois segundos. Como você se sente retrocedendo seu filme interior?

7) Repita a rebobinagem mais cinco vezes

Assim que você voltar ao começo, limpe toda a tela mental. Isto é, respire fundo, abra seus olhos, olhe ao redor. Ótimo. Agora, imediatamente vá para a cena confortável do final e, assim que chegar nela, sinta, veja, ouça tudo... rebobine o filme ainda mais rápido. Enquanto você faz e refaz isso, vai tornar seu cérebro mais ligeiro. Ele irá rebobinar a película cada vez mais rápido, até todo o processo durar um átimo de segundo.

8) Teste os resultados

Pare com o processo a partir deste momento. Depois de um minuto ou dois, chame de novo a sua memória original e veja se consegue trazer de volta seus sentimentos. Se esforce de modo que possa voltar à cena e sentir a força das suas emoções novamente. 📌

Texto traduzido por Celeste Mayumi



L. Michael Hall, Ph.D. é um líder visionário no campo da PNL e da neuro-semântica, doutor em Psicologia Cognitivo-Comportamental. Autor de 30 livros e de mais 100 artigos publicados na área de PNL e *Coaching*, fundou em 1996 a Neuro-Semântica com o Dr. Bob Bodenhamer e criou a Sociedade Internacional de NeuroSemântica.



Jogo rápido

Um dos profissionais mais versáteis da nova geração do riso, Diogo Portugal foi escritor e diretor dos espetáculos “Hã?!”, “Portugal é Aqui” e “Senta pra Rir”. Prova visível – e risível – de que é possível fazer o que se gosta com um toque de audácia, é idealizador e curador do *Risorama*, o maior festival de humor da América do Sul, sediado em Curitiba. Nosso *Jogo Rápido* do mês é, oras pois, com

Diogo Portugal

Celeste Mayumi

Desde pequeno você sentia na veia o “gene do bom-humor” circulando pelo seu corpo? Seus pais já imaginavam que queria ser comediante quando crescesse? Como reagiram? O que pensavam? O que você fez?

Quando lembro de coisas que fiz na infância, tenho certeza de que sempre tive uma coisa com o humor, contava piadas e gostava de plateia, mas demorou muito para saber que queria fazer humor profissionalmente, acho que nem meus pais imaginavam que um dia faria isto da vida.

Antes de seguir carreira profissional como comediante, já havia trabalhado em outras áreas?

Sim, trabalhei como guia de excursão para a Disney, fui músico e funcionário público.

Ao lembrar tudo agora, considera alguma característica sua importante por ter conseguido chegar onde está hoje?

Acho que sim. Embora não soubesse direito o que queria fazer da vida, sempre tive certeza do que eu não queria. Ter trabalhado como guia turístico de adolescentes na Disney me fez exercitar o lado comediante para conseguir atenção. Trabalhei muito com criação de *jingles* publicitários, o que tinha muito a ver com criação.

“Eu me considero um produto do YouTube”, disse você em uma entrevista a um portal de entretenimento online, o *Divirta-se*. Então você acredita hoje que a internet pode ter forte influência sobre a ascensão de alguém na carreira?

Sim, hoje em dia vemos vários *hits* que são exclusivamente produtos da *web*. Acredito muito na internet, acho que o rádio e a TV nunca irão deixar de existir, mas hoje em dia podemos ter acesso a tudo por um aparelho celular e isto é uma tendência.

Onde e como surgiu o *Risorama*? Quais frutos já colheu deste trabalho?

O *Risorama* está indo para a oitava edição, tenho muito orgulho de ter criado o maior festival de humor que reúne anualmente o maior número de comediantes durante uma semana. O festival lançou nomes expressivos da atualidade em épocas que ninguém os conhecia e é consagrado pelo fato de lançar novos talentos. É o evento de maior procura entre as várias peças que acontecem durante o *Festival de Curitiba* e despertou interesse dos criadores do *Festival Just for Laughs* que acontece em Montreal, no Canadá.

Considera a diversão um trabalho sério? Como costuma se preparar para os espetáculos? É tudo no improviso?

Sim, meu trabalho está ligado à diversão, mas tem que ser levado a sério, pois o humor é um trabalho de constante reinvenção, é o exercício da observação. A piada que é engraçada esta semana já não é mais o assunto da semana que vem. Não tenho um ritual a seguir pra me preparar para shows, procuro os assuntos que estão em maior evidência e sempre deixo uma garrafinha de água por perto durante minhas apresentações. O improviso, quanto mais você pratica, melhor fica e gosto muito de improvisar, mas o show tem um roteiro a ser seguido.

Você provavelmente deve saber que contar uma boa piada é mais do que falar bem. Então, quais os componentes fundamentais do bom comediante? Você se considera bom no que faz? Como se aprimora?

Me considero bom no que faço, pois fazer rir é um desafio e tenho tido êxito nas minhas apresentações, mas aí é que mora o perigo: tem que estar atento, pois nunca estamos livres de uma plateia difícil ou de um dia ruim. Componentes fundamentais para o humorista são: carisma e sensibilidade, sacar a plateia, assim como saber a hora de sair de cena, pois o humor tem que ter gosto de quero mais.

Que conselho você poderia dar ao leitor da *Ser* Mais no que tange ao humor no trabalho? Como manter o riso sem perder o siso?

Uma dica é não se levar muito a sério. Está comprovado que rir é o melhor remédio, a não ser que o problema seja dor no dente do siso. Neste caso, o boticão é o melhor remédio! 🐾



Grandes mestres mostram o caminho mais rápido para você **SER MAIS**

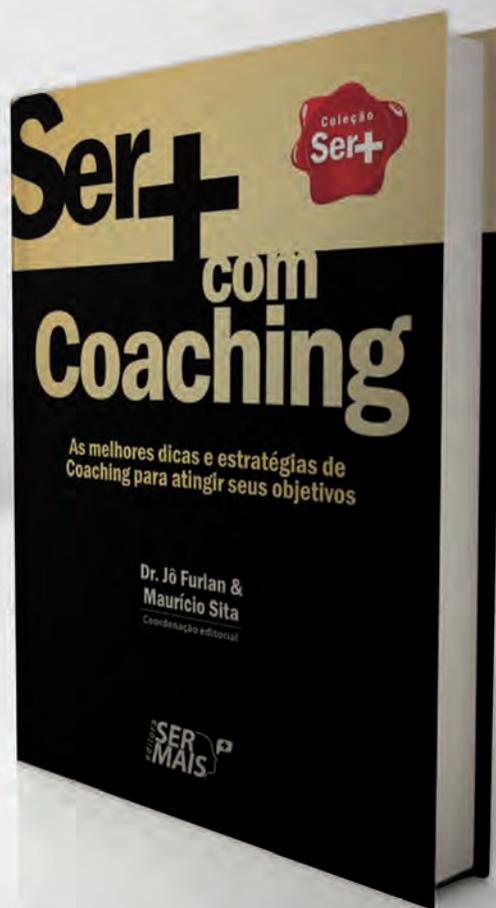


Conteúdo imperdível

Especialistas nas áreas mais relevantes para o seu desenvolvimento pessoal e profissional, como Liderança, Saúde e Bem-Estar, Vendas, Empreendedorismo, Motivação, RH, Gestão e muito mais.

Comece já a sua coleção.





Especialistas que colaboram para a Coleção Ser Mais

Ser + com PNL

Arline Davis, Carlos Felski, Cersi Machado, Daniela Dias, Dario Amorim, David Rodrigues, Deborah Eelman, Dílson Almeida, Dr. Jairo Mancilha, Dr. Jô Furlan, Dr. Sérgio Spritzer, Édson Harada, Elaine Martins, Eliane Santos, Enílson Sales, Fátima Horta, Fernando Viel, Huáras Duarte, José Osvaldo de Oliveira, José Renato Lepak Milet, Liane Pinto, Luíza Lopes, Maria Luíza Serrano, Mr. Mind, Noscilene Santos, Ômar Souki, Paulo Balreira Guerra, Paulo Queija, Rodrigo Cardoso, Rosângela Castro, Rudson Borges, Sullivan França, Vera Lúcia, William Caldas, Zaira Farah.

Ser + com T&D

Alcides Ferri, Alexandre Fortes, Alexandre Ribas, Andressa Pinheiro e Elaine Patta, Benedito Milioni, Branca Barão, Clara Russell, Claudia Serrano, Dario Amorim, Dr. Jô Furlan, Enílson Sales, Fabiano Brum, Fernanda Ricci Piato, Gregório Ventura, Hélio Lima, Inês Restier, Izabela Mioto, João Carlos Rocha, João Cordeiro, José Luiz de Andrade, José Osvaldo de Oliveira, Lúcia Pacheco, Luciane Mina, Manuel Martins, Marcelo Pirani, Marcos Simões e Luciana Borel, Maria das Graças Murici, Maria Vilma Chiorlin, Marina Gaudencio, Mauro Shira, Paula Franco, Paulo Balreira Guerra, Paulo Silveira, Profª Dra. Ana Cristina Limongi-França, Proª. Elizenda Orlickas, Raquel Acciarito, Roberto Patzloff, Roberto Scola e Lourdes Sgarabotto Scola, Sonia Jordão, Suzanni Marotta.

Nas melhores livrarias ou
www.revistasermas.com.br



**Destaque-se no
mercado educacional.
Anuncie no Curso Certo.**



MATRICULE-SE

**Curso Certo. Um conceito inovador.
Uma ferramenta única. Uma excelente
oportunidade para sua Instituição.**

No site Curso Certo você encontra a mais completa divulgação para sua Instituição. Com audiência crescente e segmentada, o site possui ferramentas criativas e inovadoras, reunindo todos os cursos em um só lugar e estando presente nos maiores buscadores da Internet. Acesse **www.cursocerto.com.br** e descubra como dar um cheque-mate nos problemas de divulgação de seus cursos.



Curso Certo
www.cursocerto.com.br

11 3229 8923

Dr. Jô Furlan

Marcelo Ortega

Evaldo Costa

Arline Darvis

Evaldo Costa

Ricardo Jordão Magalhães

Evaldo Costa



Dr. Jô Furlan

Marcelo Ortega

Ricardo Jordão Magalhães

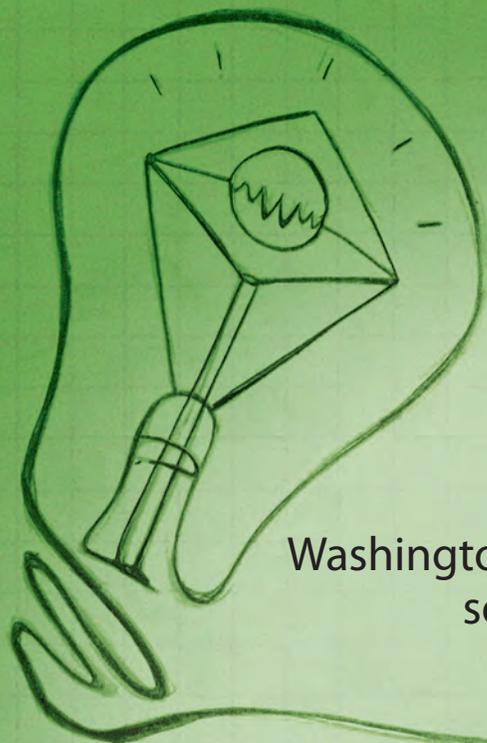
Marcelo Ortega

Arline Darvis

Dr. Jô Furlan

Evaldo Costa

Ricardo Jordão Magalhães



No limite da Vanguarda

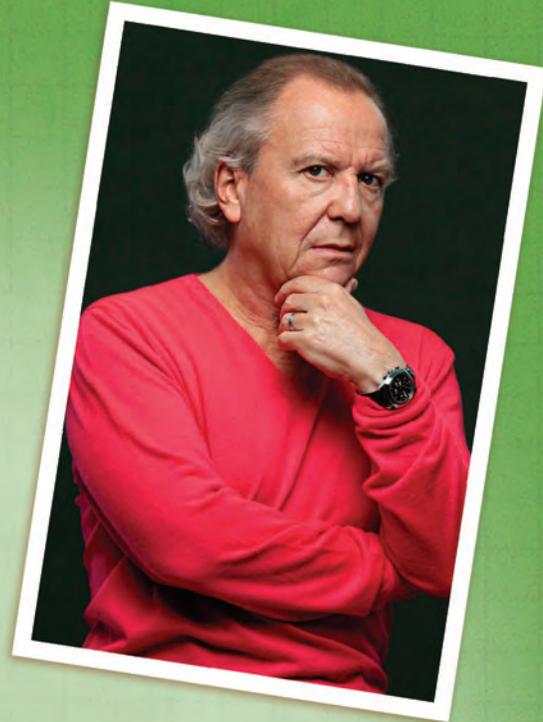
Dr. Jô Furlan

Washington Olivetto: corintiano, empresário, sonhador e empreendedor

Monteiro Lobato. Sim, Monteiro Lobato. Ele foi o responsável por tudo. “Como assim, Monteiro Lobato?”, perguntei-lhe e ele apaixonadamente me disse: “Aos 5 anos, lia entusiasticamente seus livros e suas coleções”. A paixão pela leitura começou ali, assim como a vontade de escrever sobre tudo e para todos cresceu com o tempo. O jovem de classe média, filho de um profissional de vendas e uma dona de casa, aprendeu com o pai o conceito de negócios e levou para o mundo a mensagem. Na adolescência iniciou duas faculdades ao mesmo tempo, Comunicação e Psicologia, e seu maior estímulo na época era assistir a aulas fascinantes e conhecer garotas apaixonantes. Não estava interessado em uma matéria específica, mas no conhecimento em si. Assim começa a história de sucesso de Washington Olivetto, presidente da Agência W/Brasil, que continua a inovar a publicidade do país e do mundo. Ele queria fazer mais do que publicidade; desejava criar uma mensagem marcante para as pessoas e comunicar as coisas de uma forma diferente. Tendo trazido para o Brasil o 1º *Leão de Ouro no Festival de Cannes*, em 1974, Olivetto atribui à geração que o antecedeu muito do que foi possível realizar. O terreno havia sido preparado com profissionalismo e dedicação, e a sua geração colheu alguns dos benefícios que esses grandes publicitários plantaram.

Considerado genial e irreverente, com opiniões marcantes e uma paixão por esportes, Olivetto ama futebol. É corintiano roxo. Comuniquei a ele que

era palmeirense, mas que isso não abalaria nossa amizade, afinal, a minha esposa e filhos também eram corintianos. Sou voto vencido em casa, infelizmente. Quis saber quais foram os ingredientes para construir seu sucesso. Respondeu prontamente que em seu caso, para ser bem sucedido, foi necessário um pouco de talento, muita determinação e disciplina, além de um pouco de sorte. Ouvir de sua boca a palavra *sorte* despertou-me a necessidade de entender melhor o que estava dizendo com isso. Para ele, era tomar as decisões baseadas no bom senso, permitindo investir no que acreditava, e na hora em que acreditasse estar preparado, mudava a estratégia - a isso chamou de sorte. Eu pessoalmente chamo de *Inteligência do Sucesso*, a inteligência de quem faz acontecer. Quando defini esse conceito, encontrei um padrão de excelência comportamental. Pessoas que realizavam aquilo que desejavam realizar. Êxito. Entre suas decisões, inclui-se o adiamento da criação de sua própria empresa, apesar de tantas pessoas o questionarem por isso. Na época, Washington sentiu que havia muito mais a ser aprendido antes de seguir sozinho seu caminho. Enquanto muitas pessoas se deslumbram com um feito e antecipam decisões, iniciando de forma precoce um caminho que costuma ser muito diferente do imaginado, o publicitário teve a coragem de adiar este projeto e se preparar melhor. A maturidade profissional já era um fato que agora se encontrava com a maturidade empresarial, surgindo assim a W/Brasil, uma das maiores e mais premiadas



agências de publicidade do país. Recentemente se fundiu com a McCann, nascendo assim a W/McCann. Washington continua a manter a sintonia com o público, para quem comunica sua mensagem, e com o cliente que coloca em suas mãos os seus produtos, expectativas e sonhos. Um dos maiores desafios de um grande realizador é aprender a valorizar o que fez, mas ter o discernimento de que é impossível viver simplesmente dos louros do passado. Existe um comportamento comum que identifico nos grandes profissionais da área: a campanha mais importante é aquela que eles estão respirando naquele momento - declarei isso a Washington de forma enfática. Acreditar na sua capacidade de criação e ter competência para realizar uma campanha com sucesso é básico e fundamental. Acreditar sim, com paixão e entusiasmo - sabendo, porém, ouvir e perceber o que ocorre ao redor - fez com que ele pudesse superar as expectativas e realizar verdadeiras obras-primas da publicidade. Washington é o único brasileiro com 2 filmes na coletânea internacional dos "100 maiores comerciais de todos os tempos". Para ele, isso faz parte da história. Afirmo que seu diferencial é estar no limite da vanguarda: "Acertar a mão é um desafio; com vanguarda demais não serei compreendido e de menos cairei num lugar comum", diz.

Avalia a sua ansiedade como um grande defeito, coisa que sistematicamente tem de aprender a superar, principalmente atuando na área de publicidade. Considera a lealdade uma grande virtude pessoal

e vai aqui a minha grata surpresa ao ouvir isso. Traduzir a história marcante do profissional e da pessoa Washington Olivetto é uma tarefa desafiadora. Quero aqui reforçar que, cada dia mais, me convenço de que as grandes obras têm sido realizadas por pessoas relativamente comuns, mas com coragem, dedicação, visão, ousadia, paixão, entusiasmo e amor numa dose muito acima da média. Isso faz com que muitas pessoas se tornem notáveis realizadoras, felizes e apaixonadas pela vida. Para mim, eles traduzem o que chamo de "o segredo dos quatro Cs": **creia - construa - compartilhe e concretize.**

Acredite no segredo dos 4 Cs - creia - construa - compartilhe e concretize. Isso dará a você a possibilidade de fazer de sua vida uma vida extraordinária. 📌



Dr. Jô Furlan é médico, escritor e 1º treinador comportamental do Brasil. Autor do livro *Inteligência do Sucesso* e coordenador editorial da *Coleção Ser Mais*.
www.drjofurlan.com.br

As vendas vão reagir quando VOCÊ reagir

Mexa-se! Comodismo demais pode incomodar seus negócios

Evaldo Costa

Estou há mais de três décadas atuando no varejo. Já visitei mais de 40 países e convivi com diferentes momentos da economia. Foram crises de governo, pacotes econômicos, falta de vendas, fatura de vendas, empresas prosperando, falindo etc.

Durante uma década atuei à frente de lojas nos principais *shoppings* do Rio de Janeiro e presenciei tantas empresas fechando as portas, que não seria capaz de enumerá-las. O tempo passa, as circunstâncias são outras, mas as causas do insucesso continuam as mesmas: quando o mercado está comprador, a maioria se acomoda, achando que vai durar para sempre. Daí vem um pequeno sinal de estagnação ou dificuldade de vendas e parece até que o mundo vai desabar. Fico chocado só de pensar que as pessoas continuam sentadas à frente da TV a esperar que uma boa notícia resolva os seus problemas.

Em boa parte dos insucessos empresariais que testemunhei, o pessoal de vendas não estava fazendo nada para criar melhorias, mas sim, esperando que as vendas ocorressem sem muito esforço. Fico impressionado como tem gente que só sabe reclamar, sem fazer nada de útil para que os resultados sejam otimizados. Uma vez li um ditado que dizia: "Quem quer fazer alguma coisa, arruma um motivo; quem não quer fazer nada, arruma uma desculpa".

Quero dizer que nada vai melhorar até que você mude a sua forma de pensar e agir. Portanto, um bom começo pode ser:

- 1) Pare de esperar que a economia e o governo façam o seu trabalho;
- 2) Deixe de ficar sentado, na expectativa de que as notícias resolverão o seu problema;
- 3) Abandone as desculpas e faça algo útil para vender mais, a exemplo de atender bem, cadastrar e dar *feedback* otimizado aos clientes;
- 4) Entenda que você precisa se reciclar e faça algo de concreto neste sentido;

5) Não espere os consumidores comprarem de você: venda para eles;

6) Prepare-se nos momentos difíceis para estar pronto quando as coisas melhorarem;

7) Ouça menos previsões e faça a sua parte.

Vale ainda refletir: estão as empresas sabendo vender bem os seus produtos ou querem apenas anunciar, à espera de que o cliente apareça e compre? Saiba que vender pela mídia pode até funcionar bem quando a economia estiver aquecida, mas não é o suficiente para atravessar, com segurança, mercados turbulentos.

O Brasil, felizmente, passou ileso por uma grande crise global e a economia continua "de vento em popa". Isso é muito bom, mas tem muitas empresas, indivíduos e até setores inteiros se esquecendo de como vender. Se há alguém achando que isso vai durar para sempre, é bom reavaliar os seus conceitos para não "dar com os burros n'água".

As empresas e indivíduos mais valiosos são aqueles capazes de criar e dirigir as receitas, comprometendo-se e apoiando a formação, motivação e fortalecimento de suas equipes de vendas. Há apenas duas maneiras de vencer no varejo: preparando-se para ele ou apostando que irá ganhar alguns milhões na loteria. Agindo da primeira forma, você logo vai constatar que o sucesso depende muito mais de você do que da economia aquecida, governo, fornecedor, mercado etc. Falta de vendas e baixa rentabilidade é quase sempre reflexo de sua acomodação. 



Evaldo Costa é escritor, consultor, conferencista e professor. Diretor do Instituto das Concessionárias do Brasil. Autor dos livros: "Alavancando resultados através da gestão da qualidade", "Como Garantir Três Vendas Extras Por Dia" e coautor do livro "Gigantes das Vendas". www.evaldocosta.com

INTENÇÃO, ATENÇÃO, FLEXIBILIDADE E AÇÃO!

Conheças as atitudes que são o ponto-chave para a sua mudança

Arline Davis

Intenção

As metas ajudam uma pessoa a acessar recursos internos e a criar resultados que podem ser mensurados e comemorados. Uma meta é definida identificando-se **o que** se quer e **como** se chega lá. No entanto, há algo mais profundo por trás das metas que desejamos: uma intenção. A intenção trata do porquê por trás de nossos desejos. Às vezes não se sabe exatamente o que fazer para transformar aquilo que não está a contento. Em vez de continuar na confusão ou dúvida a respeito, você pode ter certeza sobre o que é importante, em termos de valores e princípios. Lançar uma intenção para sua vida significa estar pronto e disposto a mudar de comportamento, pensamento, sentimento e linguagem para estar alinhado com seus valores e princípios; algo que pode acontecer hoje mesmo.

Atenção

Uma vez que a intenção está lançada, podemos supor que algo vai começar a se mexer no seu mundo. Tudo é sistêmico. Então, uma sincera intenção já começa a disparar um processo que pode ser acompanhando através da atenção. Há dois focos para a atenção: externo e interno. No mundo, há muitas oportunidades para o bom proveito da intenção. Inclusive, o fato de ter criado uma intenção torna visível algo que antes estava debaixo do nariz. Prestar atenção a evidências grandes ou pequenas terá uma retroalimentação para aquilo que deseja (*feedback*). O foco interno tem a ver com uma auto-observação de pensamentos, sentimentos e diálogo interno. Afinal, como se pode esperar resultados de alta qualidade quando se está trabalhando com uma matéria-prima (pensamentos etc) de baixa qualidade?

Flexibilidade

A qualquer momento, uma pessoa está usando uma pequena proporção de todo o pensamento e ação que ela seria capaz de manifestar. Para conseguir alcançar sua intenção é imprescindível estar aberto para um alto grau de flexibilidade. Muitas pessoas se di-

zem flexíveis, mas se as desafiássemos a ter a flexibilidade que realmente precisam para conseguir o que querem, diriam, "ah, mas isso não é flexibilidade! Isso é (escolha um:) difícil/louco/errado/inapropriado/estranho/ trabalhoso demais!" Ou pode ouvir essa: "Eu não estaria sendo eu!". O custo deste discurso é alto. Quanto mais se deseja algo específico, mais se terá que ser flexível em termos do seu repertório de pensamento e ação, mesmo que isso dê uma tremidinha no seu modelo de mundo.

Ação

A ação gera resultados. A partir de resultados você pode começar a ajustar o que está fazendo física e mentalmente, visando manter sua intenção na mira. Provavelmente, você vai se sentir melhor agindo do que não agindo, o que já é um motivo excelente! Além disso, cada ação bem escolhida dá um retorno positivo, que por sua vez começa a criar um embalo motivador. Uma habilidade importante a se cultivar é descobrir como escolher ações que você pode iniciar e concluir, bem dimensionadas e contextualizadas. E algo muito interessante sobre crenças é que elas mudam à luz de novas experiências. Escolher ações que são contraexemplos de crenças limitantes acelera o processo de mudá-las. E, por fim, um fator extremamente impactante para melhorar o desempenho na vida é a maestria autodeclarada, que trata da postura de alguém que acredita que terá autoeficácia nas suas investidas de ação.

Agora, diga junto comigo: Intenção, Atenção, Flexibilidade e Ação! É uma frase para repetir, pois resume algo simples que você pode fazer hoje para tornar sua vida melhor. 📌



Arline Davis é americana, bióloga pela University of California e estuda comportamento humano há mais de 25 anos. Palestrante e diretora executiva do Núcleo Pensamento & Ação. *Master Trainer* em Programação Neurolinguística (PNL). www.pnl nucleo.com.br

V.E.N.

i
s
ã
o

n
t
e
n
d
i
m
e
n
t
o

e
c
e
s
s
i
d
a
d
e

Descubra que o DNA das V.E.N.D.A.S. está ao seu alcance

Marcelo Ortega

Independente da maneira com que a sua empresa vende seus produtos e serviços, passa por cinco etapas, que muitos vendedores se esquecem de percorrer ou para as quais não são treinados. Estes caminhos podem ser lembrados facilmente através do acróstico V.E.N.D.A.S. (a fórmula do sucesso):

V. isão: as equipes de vendas devem ter uma visão estratégica de mercado que seja fácil para o cliente enxergar e que, principalmente, seja poderosa ao destacar os ganhos que os clientes terão quando adquirirem produtos e serviços de sua empresa. É fácil ver empresas no mercado que não sabem o que vendem, focando nas características técnicas e possíveis vantagens que são passadas ao cliente em forma de prospectos e propostas, sem considerar os benefícios que ele terá. O benefício é a base do posicionamento estratégico de uma marca, pelo simples fato de que nele o cliente se vê ganhando alguma coisa com a compra. O mais curioso é que a falta de uma visão estratégica em vendas faz com que a maioria dos vendedores aprenda a comercializar seus produtos e serviços falando muito do próprio produto, sem saber para que ele serve ou quais ganhos gera.

E. ntendimento: se sua empresa é uma fábrica de propostas e sua equipe de vendas abre muitas oportunidades, mas fecha poucos negócios, fique atento: falta entendimento e sobra ansiedade em sua equipe. Mas o que fazer? Primeiro, analise se os profissionais que atendem o cliente estão sendo muito afoitos para tirar pedidos, pois a ansiedade é um dos maiores defeitos do vendedor. Na maioria das vezes, o vendedor simplesmente faz a prospecção, por exemplo, liga, agenda visita e leva um mundo de informações ou até uma proposta pronta. Como pode dar certo este processo de venda, se o vendedor sequer entendeu mais sobre aquilo que o cliente quer ou precisa? Muitas visitas são improdutivas, pois não são direcionadas corretamente à pessoa que decide ou a quem influencia na decisão. Focar no cliente e não no produto é o que faz com que sua empresa tenha muito mais chances de ter uma equipe campeã em vendas.

N. ecessidade: onde não há necessidade, não há venda. Vemos diariamente vendedores tentando “empurrar” produtos e serviços, oferecendo, dando desconto e, em sua grande parte, perdendo vendas. Quando o cliente compra sem ter nenhum envolvimento com sua empresa é porque realmente

D.A.S.

e
s
e
j
o

t
e
n
d
i
m
e
n
t
o

a
t
i
s
f
a
ç
ã
o

ele tinha a necessidade e compraria de qualquer maneira, até mesmo de seu concorrente. Aí é o cliente que comprou e não sua empresa que vendeu. O profissional deve tanto aproveitar estas vendas, como também saber criar novas. Bem, sempre o cliente sabe o que quer, mas pode ter uma necessidade oculta, um Desejo Nunca Aparente (DNA). O lado intangível da venda, o DNA do cliente, só é revelado com sintonia, envolvimento e afinidade ao fazer as perguntas certas. É o elemento mais importante na negociação, pois estabelece uma venda por valor e não por preço. Portanto, a necessidade é o código genético do sucesso em vendas e para desvendá-la ou criá-la é preciso saber entreter, sondar e cativar o cliente. Não se pode oferecer o produto sem que exista o conhecimento do que o cliente necessita.

D. desejo: uma negociação acontece quando existe empatia, quando coincidem os interesses do vendedor e do comprador e, portanto, ambos devem ceder. O vendedor deve promover um verdadeiro desejo de compra, oferecendo soluções únicas e memoráveis. O cliente pode receber dezenas de ofertas vindas do mercado, mas a proposta do vendedor tem referencial de valor quando está alinhada à sua real necessidade. É como tirar o peso da venda e ter o melhor preparo para lidar com objeções, que são sinais de compra.

A. tendimento: é um caminho extremamente importante, pois é o que o diferencia do seu concorrente num mercado com tamanha igualdade de preços, qualidade e alta competitividade. Somente a empresa que valoriza o bom atendimento e o pós-venda é que consegue estabelecer crescimento sustentável em vendas, pois custa muito caro conquistar e perder clientes.

S. atisfação: não existe fidelização do cliente, nós vendedores é que devemos ser fiéis, saber se o cliente satisfaz sua necessidade, seu DNA. Como posso investir tanto tempo em um cliente e depois simplesmente nem visitá-lo para um acompanhamento, só contactá-lo com interesse em lhe vender algo? O genuíno interesse na total satisfação do seu cliente é o melhor vendedor. Pense nisso!

Portanto, a fórmula para obter muito sucesso é definida pela palavra: V.E.N.D.A.S. = Visão, Entendimento, Necessidade, Desejo, Atendimento, Satisfação.

Boa\$ Venda\$. 📌



Marcelo Ortega – palestrante e consultor, autor de *Sucesso em Vendas* - Ed. Saraiva
www.marceloortega.com

Quem vai liderar a gente?

Você não TEM uma alma. Você É uma alma.
O que você TEM é um corpo

Ricardo Jordão Magalhães

Semanas atrás, a *Endeavor* realizou um evento em São Paulo cheio de figurões do mundo dos negócios. O evento foi todo gravado e você pode assisti-lo quando quiser no *web site* da *Endeavor*, mas recomendo que assista a isso apenas como tranquilizante, já que o evento em si foi muito parado. Mas teve coisa boa.

Um dos que roubaram a cena foi Wellington Nogueira, "CEO" da ONG *Doutores da Alegria*. Ele subiu no palco no final do evento e balançou as engrenagens da máquina corporativa ao soltar um comentário aparentemente "simplório" e inofensivo: "Hoje pude perceber que todos estão preocupados em como 'reter talentos', mas para mim esse tipo de necessidade é uma coisa muito esquisita; oras, se o cara que trabalha para mim é talentoso, se é bom, por que temos que 'reter o seu talento'? Não tem como reter o talento de uma pessoa criativa. Inclusive, quando tentei reter o talento dos meus colaboradores adicionando plano de carreira e outras filosofias do mundo corporativo, todos perderam a vontade de crescer e fazer as coisas de maneira diferente".

Pela manhã, Beto Sicupira, *mega* empreendedor brasileiro, dono das *Lojas Americanas*, *Ambev* e outras, soltou uma máxima que aparentemente passou despercebida. Mario Chady, do Grupo *Umbria*, perguntou ao Sicupira: "Agora que você comprou

a *Burger King*, vai aprender a comer hambúrguer?". Sicupira respondeu: "Tô fora. Eu posso até aprender a fazer hambúrguer, mas comer isso eu não vou". Mas que belo exemplo ele deu.

Quem vai liderar a gente? A pessoa que vende hambúrguer mas não come hambúrguer! Apertem os cintos, o piloto sumiu! A coisa mais fascinante de Steve Jobs é o fato dele se colocar como vendedor oficial dos produtos da *Apple* há mais de 20 anos. Ele é trilionário, tem milhares de funcionários em todo o mundo e, ainda assim, trimestralmente, dá a cara para bater, sobe no palco e ele mesmo apresenta os produtos que a *Apple* lança no mercado. Se o produto for um fracasso, ele dança; se o produto for um sucesso, dá exemplo de empreendedorismo a todos os funcionários.

Por outro lado, sempre vejo o presidente da *Nestlé* no Programa do Amaury Jr. dando entrevistas sobre gado, baladas etc, mas eu nunca o vi à frente do evento de lançamento de uma nova embalagem do *Leite Moça*. Ele não tem tempo a perder com venda de produto, lançamento de novidades etc, isso é coisa de peão, trabalho mundano para o Steve Jobs fazer ou a assessoria de imprensa da *Nestlé*, isso não é trabalho para presidente de multinacional.

Nós vivemos em uma sociedade feita para quebrar. Tudo é temporário. Durante o *HSM Management*, um



palestrante falou sobre a importância de planejar o que queremos ser em 2035. Só que em 2035, 95% das empresas presentes ali não vão mais existir. 85% dos produtos feitos no mundo vão para o lixo em 90 dias. A embalagem do suco de laranja que você jogou no lixo hoje foi feita 25 dias atrás. O papel que embrulha o bombom *Sonho de Valsa* que você saboreou há pouco, foi impresso pela gráfica 15 dias atrás. Até os produtos da *Apple* são feitos para durar no máximo 3 ou 4 anos.

É o preço que pagamos por sermos modernos. Temos que nos reinventar todo tempo, o “pobrema” é que se não tomar cuidado, você não deixará legado algum para as futuras gerações. Se bobear, você passará pela Terra sem causar qualquer impacto, sem deixar a sua marca.

Eu não nasci para ser uma peça da engrenagem de fazer dinheiro. De fato, eu não tenho respeito algum por líderes que pensam apenas em fazer dinheiro ou aparecer bem na fita.

Eu nasci para fazer a diferença, criar um cenário onde as pessoas se sintam “seguras” para levar suas vidas, educar seus filhos e mudar o mundo.

Os romanos, por exemplo, foram um povo ultra-avançado. Quando o Império foi para o saco, tudo se perdeu. Os historiadores dizem que estamos 1.500 anos atrasados por conta da ignorância

dos conquistadores de Roma que não quiseram compreender aquilo que não entendiam e destruíam tudo.

Hoje você tem uma oportunidade sem precedentes de deixar um legado da sua inteligência e experiência para as futuras gerações continuarem a construir um mundo melhor. A promoção contínua dessas experiências levará à criação de um mundo que aceita todas as diferenças. A segurança, a prosperidade e a evolução do ser humano dependem do seu envolvimento pessoal nessas iniciativas. Isso faz parte do exemplo de líder que eu quero seguir. NADA MENOS QUE ISSO INTERESSA! Foi para isso que eu vim! E você? 📧



Ricardo Jordão Magalhães é escritor, *RainMaker*, *Chief Adrenalina Officer*, presidente e fundador da BIZREVOLUTION, onde ajuda pessoas e empresas a se transformarem em verdadeiras Empresas de Marketing focadas em seus clientes.
www.bizrevolution.com.br

Make no Questions

If you know the answer to a question, don't ask.
Petersen Nesbit

Vocabulary Help

- *know (know, knew, known)* - conhecer
- *answer* - resposta
- *ask* - perguntar



The drunk and the police

A drunk phoned police from his cell-phone to report that thieves had been in his car.

"They've stolen the dashboard, the steering wheel, the shift, the brake pedal, even the accelerator" and gave them his location.

However, before the Police car left the station, the phone rang a second time and the same voice came over the line. "Never mind," he said with a hiccup, "I got in the back seat by mistake."

Vocabulary help

- *drunk* - bebado
- *cell-phone* - telefone celular
- *thief (thieves)* - ladrões
- *steal (steal, stole, stolen)* - roubar
- *steering wheel* - direção
- *shift* - marcha
- *brake pedal* - pedal do freio
- *leave (leave, left, left)* - deixar, sair, partir
- *ring (ring, rang, rang)* - tocar
- *never mind* - não se incomodem
- *hiccup* - soluço
- *back seat* - banco de trás

Going Fishing

My wife says if I go fishing one more time, she's going to leave me. Gosh, I'm going to miss her.

Vocabulary Help

- *go fishing* - ir pescar
- *leave me* - me abandonar
- *miss her* - sentir falta dela

A Great Job

A guy came home to his wife and said, "Guess what? I've found a great job. A 10 a.m. start, 2 p.m. finish, no overtime, no weekends and it pays \$600 a week!"

"That's great," his wife said.

"Yeah, I thought so too," he agreed. "You start Monday."

Vocabulary Help

- *guy* - um cara
- *wife* - esposa
- *say (say, said, said)* - dizer, falar
- *guess what* - adivinhe
- *find (find, found, found)* - encontrar
- *great job* - ótimo emprego
- *finish* - fim
- *overtime* - hora extra
- *weekend* - final de semana
- *think (think, thought, thought)* - pensar
- *so too* - também
- *agree* - concordar

Pessimists

An optimist invented the jet; a pessimist, the ejection seat. An optimist laughs to forget; a pessimist can't remember the last time he laughed.

Blessed are the pessimists for they have already invested in a tape backup.

Vocabulary Help

- *ejection seat* - assento ejetável
- *laugh* - rir
- *last time* - última vez
- *forget* - esquecer
- *blessed* - abençoados
- *tape backup* - backup em fita



Indicador que relaciona os benefícios de um projeto com seus custos expressos em termos monetários e em valores atuais. Em inglês, cost-benefit ratio ou CBR. Relação Custo-___	 Omar ___			Em 1962 trocou o jornalismo esportivo pelo econômico. Uma das razões é que seria "palmerense demais", não conseguindo ser imparcial. Hoje é um dos nomes mais respeitados do jornalismo econômico brasileiro. Joelmir ___					
Diz-se da substância que pode ser decomposta por microorganismos que se degradam quimicamente e se reintegram aos ciclos naturais. ___ degradável	1								Sigla. Orquestra Sinfônica Brasileira. Os três tenores, José Carreras, Plácido Domingo e Luciano Pavarotti apresentaram-se com a orquestra na década de 90.
Romancista português. Deixou uma extensa obra, entre elas: O Primo Basílio e O Crime do Padre Amaro. Este último foi considerado o melhor romance português do século XIX. ___ de Queirós		Sigla Lei das Diretrizes Orçamentárias	11		2		Tradução/Inglês Aparelho de chá		Música Noel Rosa "Quando eu morrer, Não quero choro nem vela, Quero uma fita amarela Gravada com o ___ dela. "
Nome dado aos cemitérios subterrâneos encravados na rocha por baixo da cidade de Roma pelos primeiros cristãos.	8					4	Compositor alemão que compôs a cantata "Carmina Burana". Carl ___	O nome desse doce é uma homenagem ao militar Eduardo Gomes, candidato à Presidência nos anos de 46 e 50. Uma de suas fâs criou o doce que mais tarde ganhou o nome de sua patente.	
Rodovia histórica dos EUA. Por seu traçado estreito e quase sempre passando por dentro das cidades, foi desativada em 1985 e hoje é composta por fragmentos de estradas. Nela foi inventado o conceito dos postos de abastecimentos, dos motéis americanos e do fast food com o 1º McDonald's do mundo ___ 66		Guerra iniciada em 1945. Foi uma batalha de idéias entre EUA e União Soviética.		Sistema de luta desenvolvido na China					
Considerado o pai da economia do laissez-faire. Acreditava que deveria haver o mínimo de interferência do governo no mercado. ___ Smith		É usado para pavimentar a rua		O ponto mais alto de um monte.		5	Humorístico silencioso. Mr. ___		
Produto que virou estratégia de marketing das grandes redes de fast food. Oferecido como brinde no consumo de seus produtos, atinge diretamente o público infantil. Periodicamente é substituído e sempre diferencia o das meninas com o dos meninos.									

Raciocínio

- Alguns quadrantes da cruzada estão numerados.
- Coloque as letras desses quadrantes na charada e encontre a resposta.

Charada

Relação entre os valores visíveis e controlados de um país provenientes do fluxo de exportação e importação.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 8 13 2 3

Respostas

B	R	I	D	E	R	O	R	E	S	A	B	E	L	A
C	A	M	A	D	O	C	A	M	A	D	O	C	A	B
I	S	A	M	B	A	V	I	S	A	M	B	A	V	I
N	O	N	E	M	O	N	O	N	E	M	O	N	O	N
R	O	F	R	I	A	R	O	F	R	I	A	R	O	F
E	C	A	R	A	N	O	F	E	C	A	R	A	N	O
E	N	L	D	O	N	E	N	L	D	O	N	E	N	L
D	O	F	E	S	A	B	E	L	A	D	O	F	E	S
B	I	O	C	A	M	A	D	O	C	A	M	A	D	O



Vai encarar?
Conheça os jogos interativos

Venda On-line www.duquejogos.com.br



Ser ou Ser mais: Eis a questão

*Coaching teen: o desafio de traçar metas
para o futuro começa cedo*

Ritah Oliveira

A famosa frase de Hamlet se encaixaria nas tendências contemporâneas, certamente, sob as vestes de SER MAIS, ao invés do não SER. Um dos grandes desafios da educação é o de formar alunos dentro de uma filosofia integral, ou seja, demonstrar o movimento da vida com pluralidade, sempre dinâmico e não como fragmentos, “a vida como ela é”, com todas as facetas do ser humano, suas crenças, medos, conflitos, incertezas, angústias e todo sofrimento a que estamos sujeitos, compelir o indivíduo a entender que o dinamismo da vida está sempre em transformação e que vivemos em um mundo onde as alternativas mudam de posição a todo o momento. Quando comecei a escrever este artigo, pensei sobre vários tópicos onde poderia justificar o uso do *Coaching Teen* na vida das pessoas, mas resolvi partir de uma entrevista em que um jornalista me perguntou – E adolescente tem metas? Quais são as metas de um adolescente? – Respondi pra ele que adolescente é um indivíduo que hoje é jovem e amanhã será adulto, ou ele resolveu ser jornalista hoje? É exatamente na adolescência que estabelecemos nossas metas, e caso estas não sejam bem definidas, seremos adultos desalinhados, sem objetivos e pior ainda, não saberemos quem realmente somos, ou seja, o SER humano do futuro estará com problemas. Diante da ótica dos pilares da educação, Aprender a conhecer - Aprender a fazer - Aprender a viver com os outros - Aprender a ser, estão intrinsecamente ligados para que ocorra o desenvolvimento individual do ser humano, obtendo assim o estado pleno de convivência social, onde as relações interpessoais e a evolução da espécie estão ativamente estabelecidas pela formação de indivíduos intelectualmente ativos, independentes e proativos

diante da sociedade.

Treinamos seres humanos porque nos importamos com os mesmos, queremos que sejam sempre melhores e porque esta é a nossa responsabilidade como unidades-família, característica que as instituições educacionais têm junto aos jovens, na formação do cidadão consciente. Quem são os novos profissionais que estamos formando? Quem são os futuros executivos? Quem irá gerir nossas riquezas? – sejam elas financeiras ou recursos naturais? –. Diante desse quadro e destes questionamentos, torna-se proeminente a necessidade de apoiar e acompanhar nossos jovens para que eles sejam capazes de direcionar suas vidas, seu futuro enquanto pessoas e profissionais de sucesso, para que eles estejam habilitados a gerir outras vidas e o mundo que os rodeia da melhor maneira possível.

Um das grandes preocupações do momento gira em torno do *bullying*¹, prática que pode acontecer em qualquer contexto no qual seres humanos interajam, tal como escolas, universidades, famílias, entre vizinhos e em locais de trabalho. Todos nós assistimos estarecidos a situações em que nos questionamos sobre o que leva as pessoas a agirem daquela maneira. Várias são as respostas, porém a principal delas é a grande insatisfação que aquele agressor tem para consigo

¹ *Bullying* é um termo em inglês utilizado para descrever atos de violência física ou psicológica, intencionais e repetidos, praticados por um indivíduo (*bully* - “tiranete” ou “valentão”) ou grupo de indivíduos com o objetivo de intimidar ou agredir outro indivíduo (ou grupo de indivíduos) incapaz(es) de se defender. Também existem as vítimas/agressoras, ou autores/alvos, que em determinados momentos cometem agressões, porém também são vítimas de *bullying* pela turma.



próprio, e desta maneira se utiliza do meio que está ao seu dispor para externá-la com violência, com a implantação de sentimentos que ele mesmo detém para coagir alguém que enxerga como semelhante, inferior ou até mesmo melhor do que ele. Muitos me perguntam e se surpreendem como consigo realizar uma sessão de *coaching* com um adolescente de 13, 15, 17 e 18 anos, como prender a atenção desta turma, como fazer para ouvir depois de uma sessão que ele aprendeu isso ou aquilo, que pensou de uma forma diferente, que QUER ser diferente, quer agir de maneira tal que surpreende até o mesmo. A resposta é muito simples: olhar pelo mesmo olhar, ver da mesma maneira, com o diferencial de já ter estado do lado de lá, sabendo exatamente onde aquele comportamento nos levou. Ah, mas não é isso que os pais e professores fazem? – Sim, é. Porém com o discurso de *eu já fui de sua idade, eu já vi isso eu já... blá*. Isso não dá “liga”, para ninguém, daí vem o comportamento AGRESSIVO, ARREDIO, RESISTENTE, - *Problema seu, que já blá...* O adulto é quem impede tudo, *é quem é o chato, é quem enche o..!* Então se este jovem encontra em casa, na escola, ou mesmo em um *Personal Coach*, alguém que vai escutá-lo e, posteriormente, com uma técnica toda especial, mostrar para ele outra maneira de fazer a mesma coisa, os resultados são eficazes.

A guerra de talentos travada pelas organizações sintetiza as aspirações de um profissional de sucesso, de-

2 Gíria para união, juntar.

terminando que o homem do futuro é um trabalhador do conhecimento cerebral ou mental, capaz de: Inovar, Resolver Problemas, Tomar Decisões, Liderar Pessoas, Comunicar Ideias, Desenvolver Projetos em times, Ter Ética, Integridade e Responsabilidade. A PNL propõe, principalmente, que para realizar objetivos, é preciso primeiro defini-los e se dedicar a eles com uma perspectiva positiva. É neste momento que o *Coaching* contribui no processo de melhoria educacional, daí surge o *Coaching Young Graduation Partner*. O foco está no futuro e a grande vantagem de passar por um processo de *Coaching* durante o período de graduação universitária e, quiçá, de pós-graduação, é um fator de considerável grandeza, pois este novo profissional sai de um nível da sua jornada acadêmica sabendo quem ele é, o que quer efetivamente fazer e como ele será um melhor companheiro e líder para seus parceiros, haja vista que o líder do passado sabe dar ordens, enquanto o líder do futuro sabe como pedir. 📌



Ritah Oliveira é *Coach*, criadora do *Coaching Teen*. Especialista em Psicologia Organizacional.

www.ritaholiveiracoach.com

Tratamentos não-invasivos melhoram DORES NAS COSTAS

Elder Camacho



Segundo a Escola Nacional de Saúde Pública, dor nas costas é a doença crônica que mais afeta os brasileiros, acometendo uma em cada três pessoas. Essas dores originam-se de diversas situações, como esforços repetitivos, má postura no trabalho e em casa, sobrepeso, episódios de trauma, uso de salto alto, gravidez, má preparação, falta de orientação na prática esportiva e fatores degenerativos genéticos da própria idade.

O tratamento dessas dores é multidirecional, ou seja, foca inicialmente no alívio da dor e posteriormente no reforço e reequilíbrio muscular. A estratégia dos tratamentos é buscar a causa das dores e, na sequência, a estabilidade do problema para que ele não progrida.

Hoje em dia existem inúmeros métodos de tratamentos para dores nas costas e cada vez mais surgem técnicas inovadoras com resultados surpreendentes, proporcionando satisfação e melhora da qualidade de vida dos pacientes. Algumas vezes esses tratamentos adiam ou evitam uma cirurgia previamente indicada.

Abaixo seguem alguns dos tratamentos fisioterapêuticos mais atuais para a melhora das dores na coluna.

Pilates – É a fusão das abordagens oriental e ocidental. A oriental visa ao relaxamento, respiração, concentração, controle e flexibilidade. A ocidental tem ênfase na ativação do “centro de força”: musculatura responsável pela estabilização e controle da coluna, para realização dos exercícios com fluidez e perfeição, apresentando baixo impacto, proteção das articulações, correção da postura e da respiração.

Quiropraxia – Com ênfase em técnicas manuais, lida com diagnóstico, tratamento e prevenção das desordens do sistema neuro-músculo-esquelético. Seu enfoque está voltado para a restauração e a preservação da coluna.

RPG – A Reeducação Postural Global é um método francês de tratamento fisioterapêutico baseado em um trabalho músculo-articular. Tem como objetivo reeducar e modificar posturas incorretas no dia-a-dia, aumentar elasticidades musculares, restabelecer espaços articulares e a morfologia anatômica.

Trabalhar com esforços repetitivos e má postura não desgasta só a mente, mas também o corpo. Saiba como lidar com os limites de seu organismo,



Posturologia – É um método de avaliação global do corpo que tem como objetivo evitar uma série de doenças crônicas como lombalgias e artroses, além de dores musculares e cefaléias, ocasionadas pelos desajustes da postura. Reúne diversas especialidades, entre elas a Odontologia, Oftalmologia, Podologia e Fisioterapia. O diferencial deste método é a avaliação através da observação de outro órgão do corpo, além da própria coluna, como os pés, os olhos, disfunções crânio-mandibulares, articulações e cicatrizes profundas na pele.

Acupuntura – É uma técnica da medicina oriental que consiste em colocar agulhas de espessuras finas em diferentes pontos de pressão por todo o corpo. Estes estímulos provocam as capacidades naturais regeneradoras do organismo e aprimoram seu funcionamento, aliviando dores e inflamações, tratando de patologias e dores nas costas.

RMA (Reprogramação Músculo-Articular) – É um método terapêutico desenvolvido por fisioterapeutas com fundamentos da Medicina Tradicional Chinesa. Ele é feito

através de adesivos em formato especial, aderidos sobre a pele. A proposta do tratamento é curativa, visando ao equilíbrio energético, muscular, articular e metabólico. Sem contraindicações, o método apresenta respostas imediatas e reduz consideravelmente o tempo de tratamento.

Com todas essas ferramentas em mãos, o profissional tem a capacidade de adaptar o melhor tratamento para cada tipo de paciente, visando sempre sua melhora e evitando problemas futuros. O tratamento depende não só do especialista, mas também da dedicação do paciente em modificar seus hábitos de vida e trazer para o seu dia-a-dia os conceitos empregados por todas as técnicas fisioterápicas: atenção e cuidado com o corpo e a mente, evitando dores e proporcionando melhor qualidade de vida. 



Elder Camacho é fisioterapeuta responsável pela Clínica Fit&Fisio em São Paulo. Formado pela Faculdade São Camilo, participa do programa de mestrado da Escola Paulista de Medicina - UNIFESP.

Fala que eu te escuto

Ouvidoria: os ouvidos da empresa ao dispor do seu cliente

Alberto Centurião

A primeira coisa a considerar, quando se trata de negociação em ouvidoria, é que o ouvidor é e será sempre um negociador tendencioso. Arbitra e negocia analisando a situação por uma ótica favorável aos interesses do cliente, mesmo quando isso contraria os interesses imediatos da organização que representa. Fala-se muito sobre imparcialidade em ouvidoria, mas, por definição, ouvidor é uma pessoa empregada de uma organização para, ocupando um cargo da hierarquia interna, ser o porta-voz e o defensor do cliente dentro da organização. A organização em pauta pode ser uma empresa, uma cooperativa, um órgão público, um agente do terceiro setor ou um órgão de economia mista. A atitude parcial do ouvidor ainda gera controvérsia mesmo entre pessoas que trabalham em ouvidoria, portanto, vale a pena analisar os motivos que levam uma organização a inserir, em seus quadros, uma instância com a finalidade declarada de “jogar contra o patrimônio”, defendendo internamente o “outro lado”, o “lado do cliente”. O colaborador interno age habitualmente em defesa do interesse objetivo da organização. Considera a situação somente de um ponto de vista operacional, focado em regulamentos. As diversas áreas da organização, ao tratar os conflitos de interesse com os clientes, costumam ser tendenciosas ou, quando muito, imparciais. A ouvidoria é, em toda a organização, a única instância pró-cliente. Arbitrando sobre a mesma situação, o ouvidor considera os interesses da organização a partir de uma perspectiva mais abrangente. Em primeiro lugar, terá sempre presentes os interesses subjetivos da organização (morais, imateriais), que envolvem relacionamento, imagem, cidadania etc. O ouvidor considera que o resultado da aplicação inflexivelmente correta de uma norma poderá assumir proporções imprevisíveis, como causar dano à saúde de uma pessoa. Considera ainda uma demanda judicial de consequências imprevisíveis, ou a divulgação nos meios de comunicação de um episódio desagradável em que a organização – embora

dentro de seus direitos – é vista como “insensível”. Para entender a lógica dessa ideia aparentemente abstrusa é preciso tomar como verdadeiros alguns princípios:

- 1 - Trata-se de uma organização ética, que pretende manter relacionamentos éticos com seus clientes internos e externos.
- 2 - A organização tem uma imagem a zelar perante seus públicos interno e externo.
- 3 - A organização visa ao lucro (social ou financeiro, conforme sua natureza), mas não pretende lucrar “às custas do cliente” e sim proporcionando justa contrapartida, na forma de produtos e/ou serviços de qualidade, por aquilo que recebe do cliente.
- 4 - A organização ganha quando o cliente ganha.
- 5 - A organização valoriza a qualidade dos relacionamentos mantidos com seus clientes internos e externos, tendo interesse em preservá-los.
- 6 - A organização tem a cidadania como valor.

Se os princípios acima não são verdades estabelecidas para as instâncias internas da organização – especialmente para os níveis mais altos da hierarquia – torna-se insustentável a posição do ouvidor. Nada mais lhe resta, então, que tornar-se “mais uma instância de atendimento” a atuar defensivamente, colocando-se em antagonismo com o cliente. Entretanto, ao agir dessa forma, trai os princípios da ouvidoria, que é uma instância de defesa do consumidor. **P**



Alberto Centurião é sócio-gerente da Centurione Teatro & Treinamento e desde 2002 ministra cursos sobre ouvidoria. www.centurione.com.br

SUA PERGUNTA... sobre formação acadêmica

Gosto muito do meu trabalho, mas estou querendo buscar uma experiência nova, em outra empresa. Porém, para participar de processos seletivos em outras instituições, precisaria chegar tarde ao meu trabalho atual em algumas ocasiões. Como você acha que eu deveria conversar com o meu chefe sobre essa situação?

Wagner Silva Arrais de Oliveira, 21 anos.

...GAUDENCIO RESPONDE

Gostei da pergunta: “Como você acha que eu deveria conversar com o meu chefe sobre essa situação?”. Gostei porque traz implícita a certeza de que você deverá falar com ele. Caso você não o fizesse, ele se sentiria, com razão, traído.

Como deve ser o papo? Acho que deve falar para ele o que falou para mim:

1- Gosta muito de seu trabalho. Isto inclui seu relacionamento com ele, que deverá ser

relatado. Se houver algum problema, não esqueça que amigo fala **para você**, não **de você**.

2- Que está querendo buscar uma experiência nova.

3- Que para isso você precisará chegar tarde em algumas ocasiões, para participar de processos seletivos em outras empresas.

Isto é o que você **deve** fazer e **como** fazer. A resposta vai depender dele. 📧



Paulo Gaudencio é psiquiatra formado pela Faculdade de Medicina na Universidade de São Paulo (USP). Dedicou-se há mais de 40 anos à psicoterapia de grupo e à pesquisa científica.

Você também procura respostas?
perguntaogaudencio@revistasermis.com.br



Tire sua ideia do papel

Conheça os ganhadores do 2º concurso *Tire do Papel*

Celeste Mayumi

Entre estudantes, investidores e espectadores, cerca de 100 pessoas se reuniram dia 17 de novembro – no auditório da Unicamp – para assistir à etapa final do 2º *Tire do Papel*. Evento realizado pela Empreendemia, rede social de empresas, o grupo premiou os melhores projetos de TI e internet das 59 ideias recebidas logo na primeira fase.

A grande vencedora foi a gaúcha Softa, empresa formuladora do *Mailee.me*. Os criadores ganharam bolsas da B.I. International para módulos de *Babson* que serão feitos ano que vem no Brasil, além de horas de *mentoring* da Aceleradora, uma das maiores empresas especializadas em progresso de *startups* no país.

“O *Tire do Papel* não só ajuda a divulgar projetos inovadores, como também aproxima esses empreendedores de potenciais investidores”, afirma Luiz Piovesana, sócio da Empreendemia. Ao menos é o que Felipe Cabral, sócio da Softa, torce: “Esperamos conseguir novos clientes com a exposição que este evento está proporcionando”. Já o segundo lugar foi embaçado pelo *Sieve*, portal que auxilia o mapeamento em tempo real de produtos *e-commerce*. A terceira posição ficou para o *Topical*, aplicativo que organiza notícias de acordo com a região, idealizado pelo paulista Maurício Maggion Maia. Todos eles também receberam bolsas da B.I. International para o módulo *Berkeley* e horas de *mentoring* da Aceleradora.

Curioso para saber os produtos criados pelos outros finalistas? Veja abaixo a lista deles em ordem alfabética:

- *Cobre Grátis*, da BielSystem: é um sistema *web* para gerenciamento de cobranças por meio de boleto.

- *Esquema Tático*, de Renato Almeida Nogueira: é a rede social para fãs de futebol, com detalhes sobre os times, simulações e transmissão de jogos.

- *iMaps Cobrança*, da iMaps Inteligência: sistema de gerenciamento de cobrança voltado ao mercado financeiro.

- *Oppiny*, da Inovy: serviço virtual que possibilita aos clientes de pontos de venda guardar uma recordação do que estão experimentando e divulgar em redes sociais.

- *Pé2 Buscador Visual*, da Pé2: aplicativo móvel para reconhecimento de imagens.

- *Phonus*, da Tron informática: gestão e auditoria dos serviços de telecomunicações consumidos nas organizações.

- *Zuggi*, da Zuggi: buscador *online* lúdico e educativo desenvolvido para crianças. 📱

Treine sua equipe
com vantagens
únicas!

PLANO 4+

Mais um plano inovador do IDHPS para você treinar sua equipe com muito mais vantagens.

- + Parte do investimento da contratação é revertido em livros do autor Paulo Silveira
- + Conteúdos personalizados e focados na atividade do cliente
- + Dinamismo potencializando a qualidade e eficácia do seu evento
- + Aplicação prática do conteúdo aumentando os lucros e resultados da equipe de forma imediata



PAULO SILVEIRA...

(47) 3027-2386
9108-8666

falecom@paulosilveira.com.br
www.paulosilveira.com.br

Renomado conferencista, atua nas áreas de Liderança, Vendas, Marketing, Comunicação e Gestão de Pessoas. Mais de 1600 treinamentos e palestras. Mentor e líder do Projeto Liderança Made In Brazil. Consultor e articulista com mais de 500 artigos em 22 mídias diversificadas. Autor de 16 livros com destaque para os best-sellers: A Lógica da Venda e ATITUDE - Virtude dos Prósperos.

CURSOS DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Cursos por apenas R\$ 50,00. Suporte on-line via Chat, ou via E-mail e, com Certificado de Conclusão. Todos nossos cursos são voltados para a prática do dia-a-dia.

- Departamento Pessoal
- Assistente Contábil
- Escrita Fiscal
- Assistente Administrativo
- Matemática Financeira
- Contabilidade das entidades sem fins Lucrativos (3º Setor)
- Escritório Contábil Prático (Escritório Contábil Modelo)
- Entre Outros

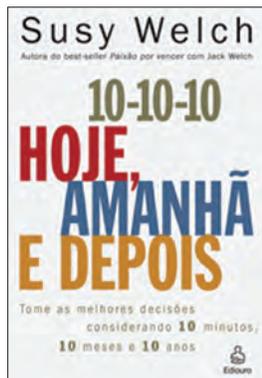
Acesse o site: www.courseconsultoria.com.br

E-mail: courseconsultoria@uol.com.br

Fones: (11) 3229-9277 / (11) 9608-3728



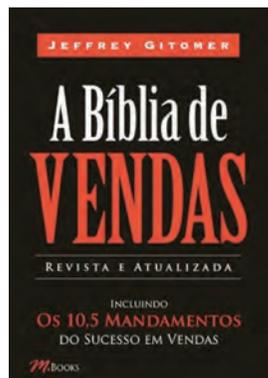
vitrine de sucessos



10-10-10 - Hoje, Amanhã E Depois

As encruzilhadas pelas quais passamos todos os dias não são poucas e elas muitas vezes nos atormentam na hora da escolha. É comum tomarmos como hábito analisar os prós e os contras da tomada de uma decisão, mas também é muito comum nos esquecermos de pensar nos resultados a longo prazo. Pois é exatamente isso que Suzy Welch propõe. O nome de seu método é *10-10-10* e funciona de forma bem simples: a autora diz que devemos priorizar nossas decisões pensando nas consequências depois dos 10 minutos, 10 meses e 10 anos. É uma ferramenta prática para que as escolhas fiquem mais simples. Podendo ser aplicado desde a mãe de casa até o grande executivo. Para quem está em dúvida sobre qual caminho seguir, o livro é um bom guia.

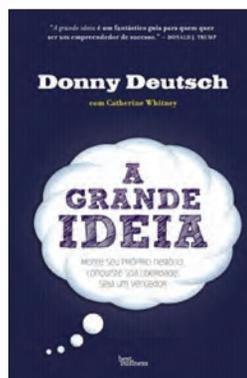
Susy Welch / Carlos Szlak
Ediouro
R\$49,90



A Bíblia de Vendas

“Você recebeu um saco de cimento e um balde de água. Você pode construir um degrau para subir ou um bloco para tropeçar. A opção é (e sempre foi) sua.” Eis uma das milhares de frases escritas por Jeffrey Gitomer, *expert* global em vendas e atendimento ao cliente e autor do livro *A Bíblia de Vendas*. Nesta coletânea de dicas, ideias e planos estratégicos sobre como se fazer uma boa venda, Gitomer aborda de forma criativa e bem-humorada os desafios e as delícias do bom Homem do Comércio. Nas palavras do próprio autor, sua obra é de consulta e não de estante. Deve estar sempre por perto para ser lida a partir de qualquer hora, em qualquer página, em qualquer lugar. É leitura obrigatória para quem quer pregar suas vendas no “Saara” do comércio.

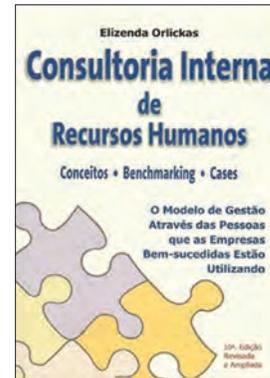
Jeffrey Gitomer
M.Books Editora
R\$85,00



A Grande Ideia

Starbucks, FedEx e Subway. O que estas três marcas têm em comum? É que todas tiveram *A Grande Ideia*. Donny Deutsch, apresentador do *The Big Idea* na norte-americana CNBC, relata no livro como é possível fazer sucesso sem se apoiar em projetos milionários nem em intrincadas consultorias. Expondo o outro lado da grande ideia – como o medo do fracasso e a falta de confiança – Deutsch também mostra que a verdadeira descoberta vem de uma observação aguçada em busca constante por soluções de problemas diários.

Donny Deutsch/ Gabriel ZideNeto
Best Business
R\$44,90



Consultoria Interna de Recursos Humanos

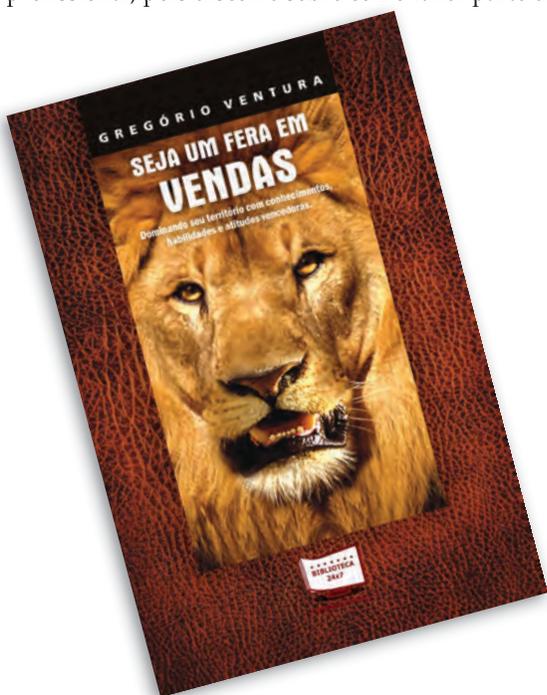
Neste livro, Elizenda Orlickas mostra que ser gestor não é apenas saber gerenciar uma empresa. O verdadeiro líder deve lidar com o funcionário muito além do escritório. Apresentando o modelo de Consultoria Interna de Recursos Humanos, a consultora ressalta a importância da proximidade entre o gerente e o profissional de RH. Complementando a obra, há ainda uma análise acurada feita pela autora com mais de 40 empresas multinacionais, dentre as quais, Basf, CPFL, Credicard, Du Pont, McDonald's e Visa. Dirigido a todos os profissionais que exercem cargos de gestão, o livro “é uma luz no fim do túnel para os profissionais de Recursos Humanos”, como já prefaciou José Augusto Minarelli, diretor-presidente da Lens&Minarelli Associados.

ElizendaOrlickas
Editora Futura
R\$49,00



Leão de vendas

O livro *Seja um fera em vendas* é descrito em quatro partes que abordam como um profissional de vendas pode, por meio da inovação, se transformar em um profissional diferenciado, tendo na analogia do leão o norte para dominar o seu território com conhecimentos, habilidades e atitudes vencedoras. Na primeira parte do livro, a abordagem é inovadora, com um elemento incomum aos demais, que é a análise da missão do profissional. Numa profunda reflexão sobre os talentos do profissional e sua capacidade de potencializá-los, aponto como ser melhor a cada dia num convite a fazer o que se chama de “experiência do deserto”, para avaliar os pontos a serem melhorados no profissional. Em seguida, o leitor tem contato com um plano de ação para descrever seus sonhos, objetivos e ações, construindo estratégias focadas que o conduzam a um novo sentido de profissional realizado. A primeira parte suscita o melhor do profissional, pois discorre sobre como fazer parte dos



times que sabem a sua razão de ser e conseguem ter visão quanto ao que podem construir em suas vidas, buscando o topo e a excelência.

Na segunda parte, apresento ao leitor todos os conhecimentos necessários para se tornar um Fera em Vendas, ensinando como obtê-los e como dominar o seu território através de uma base sólida, que tenha na informação constante e atualizada o seu ponto de partida. Conhecer e se atualizar sobre os clientes, os concorrentes, os produtos/serviços e o mercado são alguns pontos que apresento em meu livro. Além disso, ofereço uma análise ao profissional para sua avaliação do nível de conhecimentos e a elaboração de ações para aumentar o seu domínio. A aplicação de saberes por meio da habilidade é o pano de fundo da terceira parte. O leitor vai desenvolver o raciocínio prático de todas as aptidões para ser um profissional diferenciado. Passo por todas as etapas da venda, desde a fase de planejamento até o pós-venda, utilizando ferramentas, sugerindo técnicas, relatando experiências e contos para melhor entendimento. Em cada habilidade, o leitor terá um referencial de como aplicar.

Num autêntico conjunto de atitudes, a quarta parte oferece reflexão e dicas preciosas para ter dentro de si a força de um leão das vendas. O conhecimento é importante, as habilidades são necessárias, mas as atitudes são determinantes para fazer a diferença. Assim, atitudes positivas e vencedoras são apresentadas de forma consistente, com a finalidade de produzir motivação e ação.

O livro é uma apologia à inovação do profissional para torná-lo melhor, utilizando na capacidade máxima os seus talentos. Dessa forma, o leitor perceberá que a sua vida é uma constante renovação e descobrirá como fazê-la. 📖

Seja um feras em vendas
Gregório Ventura
Editora Biblioteca 24X7
R\$ 31, 76

CONSTRUA UMA EMPRESA 2.0

Compreenda como as plataformas colaborativas virtuais podem mudar profundamente sua forma de trabalhar

Gilberto Wiesel

Twitter, Orkut, Facebook. Os nomes e as possibilidades são inúmeros e diversos. Essas são as redes sociais, serviços que estão cada vez mais presentes na vida dos brasileiros. Uma pesquisa do *Ibope Mídia*, realizada com 8.561 internautas de onze regiões metropolitanas do país, revelou que 25% dessas pessoas são influenciadas pelas novas mídias na hora de comprar um produto ou adquirir um novo serviço. De acordo com o levantamento, 96% dos entrevistados realizam atividades na rede, como assistir, ler e ouvir conteúdos diversos.

Em um mundo globalizado e conectado, a internet assume cada vez maior dimensão na rotina dos brasileiros. O virtual é um espaço de interação e compartilhamento de ideias. Mais do que isso, um múltiplo local que oferece possibilidades de compras e troca de informações sobre diversas empresas. Mas como lidar com o público *online*? Qual a importância de oferecer alternativas para esses consumidores?

Antes de tudo, é fundamental conhecer os clientes internautas. A maioria é da *geração Y*, formada por jovens exigentes, em busca de inovações e preocupados com sustentabilidade e responsabilidade social. Então, criar soluções diversificadas e medidas criativas é um dos passos para sua empresa iniciar a integração com o mundo *online*. Mas não basta entender os jovens consumidores e oferecer novas possibilidades, é essencial fidelizar esse contato, bem como não deixar que a tradição de seus produtos e serviços seja perdida.

Nesse sentido, uma das principais vantagens das redes sociais e de outros recursos da internet é a maior divulgação do que sua empresa oferece. Na hora de anunciar um

produto ou serviço, por exemplo, colocar uma propaganda em um jornal impresso não é a única maneira. Assim, pode-se desenvolver formas inovadoras de anúncios, integrando imagem, som e texto, às vezes até em tempo real, possibilidade que torna sua marca mais exposta e conhecida entre as pessoas.

Na busca dessa entrada na rede, é importante também ampliar o canal de comunicação com seus consumidores. Assim, o *social commerce* tem ganhado espaço nesse sentido, por meio de fóruns e grupos de discussão, formais ou não. Neles, os clientes podem criticar, elogiar e, melhor que isso, oferecer sugestões para o funcionamento de sua empresa. É justamente esse contato personalizado com seus clientes que vai diferenciar sua organização das outras.

O fato é que as possibilidades da internet e das redes sociais são inúmeras. Por isso, sua empresa precisa encontrar os caminhos certos para garantir um espaço eficiente e influente nas novas mídias. Saiba que inovar é um dos passos para o sucesso. E no mundo virtual, isso ganha mais importância. Portanto, construa já a imagem de seus produtos e serviços na rede e transforme sua organização em uma empresa 2.0. 



Gilberto Wiesel é diretor do Grupo Wiesel e Master-Practitioner em PNL. Pós-graduado em Marketing pela FGV.
www.gilbertowiesel.com.br

A Commit revoluciona o mercado de treinamento!



Videotreinamento com testeonline e certificado

A Commit é a única empresa que oferece testeonline e certificado gratuitamente aos seus clientes. Trata-se de uma experiência efetiva de aprendizado através de um sistema de avaliação de conteúdo dos dvds Commit. Os seus colaboradores podem fazer o testeonline, via internet, em qualquer dia, hora e lugar. *E para imprimir o certificado, basta atingir a pontuação mínima exigida para cada teste.*



Invista em conhecimento! É fundamental para você que toma decisões e imprescindível para o aperfeiçoamento profissional e pessoal dos seus colaboradores.

LANÇAMENTOS EM DVD

Mais de 350 títulos à sua disposição



LIGUE AGORA MESMO PARA **0800.17.9988**

EM SÃO PAULO **(11) 3067.1414**

E FALE COM UMA DE NOSSAS ATENDENTES. ELAS IRÃO AUXILIÁ-LO NA ESCOLHA DOS PRODUTOS DE TREINAMENTO MAIS ADEQUADOS ÀS SUAS NECESSIDADES

commit

Visite nossa loja: R. OSCAR FREIRE, 1351 - SÃO PAULO - SP
vendas@commit.com.br - www.commit.com.br

Hora de mudar de emprego. Será?

Buscar novos caminhos na vida profissional é uma atitude que deve ser tomada com prudência

Reinaldo Polito

Como professor de oratória, mantenho contato frequente com profissionais que exercem funções de supervisão nas mais diferentes áreas. A maioria frequenta nosso curso com o objetivo de desenvolver a carreira. Por isso, um tema recorrente em nossas conversas é a conveniência de mudar ou não de emprego. Esses alunos levantam essa questão comigo por se sentirem mais confortáveis.

Não sentem o risco que, provavelmente, correriam falando de um assunto tão delicado na empresa em que ainda trabalham. Não sofrem as pressões

que normalmente sofreriam se conversassem em casa com a esposa, o marido, ou qualquer outra pessoa da família. Afinal, não se pode assustar a turma que aguarda o pãozinho nosso de cada dia.

Sem grandes alterações, me acostumei com uma afirmação que mais se assemelha a uma pergunta: *professor Polito, estou pensando em mudar de emprego*. Minhas observações seguem uma linha que considero lógica. Pergunto: por que você deseja mudar de emprego? Não se sente bem na empresa atual?

Poucos são aqueles que dizem não se sentir bem trabalhando na empresa. Quase sempre a resposta é dada com uma destas duas explicações: ou que trabalham na empresa há muito tempo, acima de três anos, ou que desejam ganhar salário melhor, 20 a 30% a mais do que ganham atualmente.

Mudar de emprego exercendo a mesma função, sem avaliar de maneira clara as reais possibilidades de crescimento na carreira, apenas porque está na mesma empresa há três ou cinco anos, não me parece ser um bom motivo para a decisão. O mesmo raciocínio serve para o aumento salarial.

Se você trabalha na mesma empresa há muitos anos, mas tem ocupado funções diferentes, desafiadoras, que permitem aprendizado constante, não vale a pena mudar. A não ser que seja para ocupar uma posição de nível hierárquico superior, e numa organização no mínimo do mesmo porte ou de maior importância.

Não será uma boa decisão deixar de aproveitar o crescimento da carreira dentro da própria empresa para ficar estagnado em outra organização que não lhe proporcione a possibilidade de enfrentar e superar novos desafios. Portanto, a decisão de trocar de emprego deve levar em conta vários fatores.

O mesmo conselho que dou aos meus alunos passo a você, que, talvez, esteja com a mesma dúvida. Avalie bem como está se sentindo no emprego atual. Considere principalmente se tem tido a oportunidade de aprender e se desenvolver no exercício de diferentes funções. Compare o tamanho e o poderio da empresa atual com aquelas que pretende procurar.

E agora o ponto mais importante de todos: você é feliz com o que faz na empresa em que trabalha ou na carreira que desenvolve? Para esse quesito não pode haver dúvida ou qualquer outra barreira que o impeça. Ser feliz no que faz é muito mais importante do que qualquer remuneração ou posição hierárquica. Acredite. A vida passa rápido. Não deixe chegar o dia em que, ao olhar para trás, sinta que consumiu boa parte da sua existência fazendo o que não desejou fazer. Não tem volta. A decisão é sua. 



Reinaldo Polito é mestre em Ciências da Comunicação, palestrante, professor de expressão verbal e autor consagrado.
www.polito.com.br

INÉDITO!

TRANSFORME-SE EM UM TREINADOR DE SUCESSO

PROGRAMA DE FORMAÇÃO DE TREINADORES

Marcelo Ortega entregará os segredos adquiridos ao longo de 20 anos como vendedor, líder e empresário e mais de uma década como palestrante e treinador de vendas.

Líderes comerciais, consultores e palestrantes enriquecerão suas carreiras com este treinamento!

Motivos para você participar:

- Aumentar seu conhecimento, conteúdo, atitudes, habilidades e comportamentos como treinador, orador, líder e consultor em vendas
- Expandir o nível de eficiência das suas apresentações e no empenho diário em gerar crescimento de seus clientes ou de sua equipe
- Ganhar o prestígio e a autorização para aplicar o Sucesso em Vendas, método reconhecido por centenas de empresas no Brasil e no exterior
- Alavancar sua carreira podendo atuar conosco ou ainda se beneficiar de uma poderosa rede de relacionamento com outros especialistas
- Absorver dezenas de técnicas e formas de dinamizar seus eventos, envolver as pessoas e consolidar resultados recompensadores

Quanto tempo faz que você não investe em sua carreira?

Participe deste evento inédito!

Esteja certo do valioso e ágil retorno do investimento!

APENAS
40
PARTICIPANTES

13, 14, 15 E 16 DE JANEIRO DE 2011

O evento será em um dos melhores resorts de São Paulo, perfeito para aprendizagem, turismo de negócios e networking

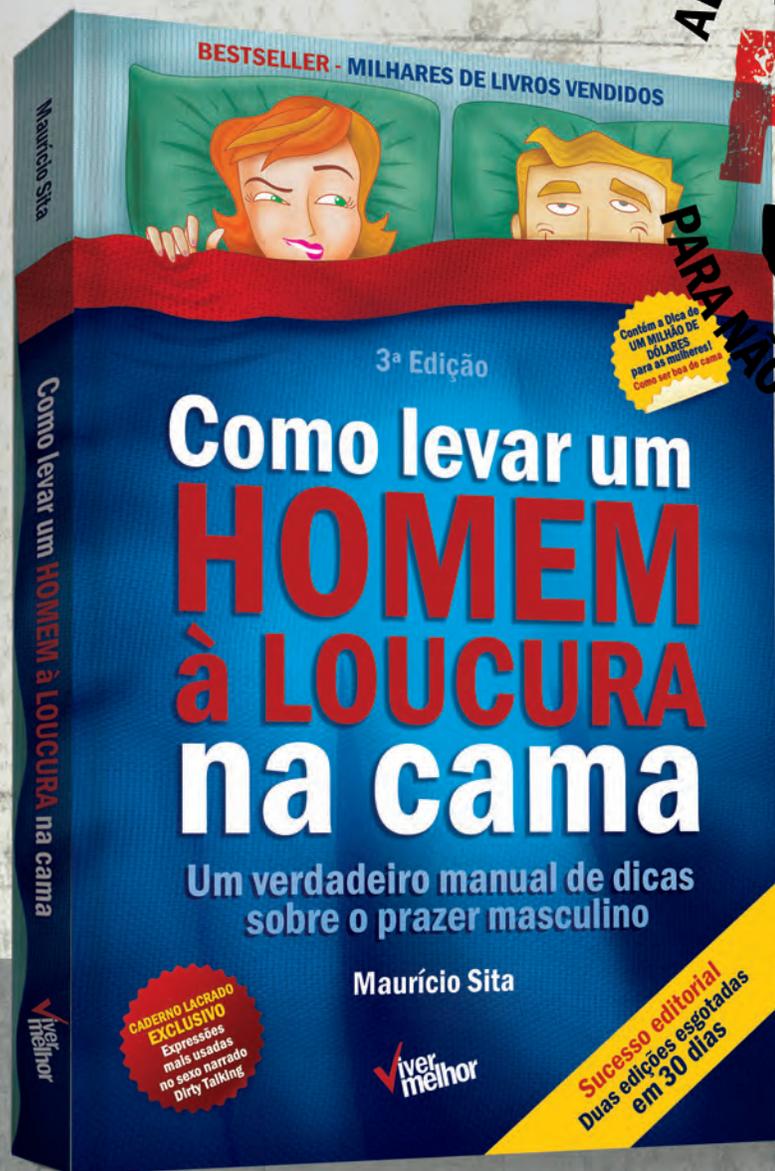


Incluso 4 (quatro) diárias com pensão completa, materiais didáticos, certificados, dvd e livro.



Instituto
Marcelo Ortega
DESENVOLVIMENTO DO COMERCIAL HUMANO

Tel.: (11) 3323.7596
www.institutomarceloortega.com.br
contato@institutomarceloortega.com.br



ADQUIRA JÁ O SEU EXEMPLAR DA 3ª EDIÇÃO

2ª EDIÇÃO

PERIGO

ESGOTADA

PARA NÃO CORRER O RISCO DE FICAR SEM!

Peça já o seu pelo
telefone ou pelo site:

(11) 2691-6706

(11) 2659-0964

(11) 2659-0968

www.revistasermmais.com.br

Sucesso absoluto em vendas!