

VOCÊ FAZ ACONTECER?

Por L.A. Costacurta Junqueira

CEO do Instituto MVC

Em tempos de crise e escassez de recursos, uma das principais competências buscadas pelo mercado é a do "Fazer Acontecer"; a busca por aqueles executivos/profissionais que são sempre lembrados para socorrer empresas/organizações que estão na UTI e necessitam de pessoas com grande capacidade de realização.

Qual o seu posicionamento diante dessa competência? Responda às questões a seguir, considerando sempre suas ações, comportamentos reais, nunca os ideais.

Para cada questão use as seguintes alternativas de resposta	SEMPRE			
	QUASE SEMPRE			
	ÀS VEZES			
	NUNCA			
Eu costumo pensar nos problemas antes deles acontecerem.				
Sou um cumpridor de prazos.				
As pessoas se lembram de mim nas situações difíceis.				
Os produtos que entrego não precisam ser revistos.				
Antes de fazer algo eu questiono se deve ser feito.				
Para mim o planejamento vem antes da execução.				
Consigo equilibrar o "saber" com o "fazer".				
Sinto felicidade conseguindo resultados coordenando o trabalho de outras pessoas.				
Tenho consciência do período do dia em que sou mais eficaz e otimizoo esse momento.				
Aplico o Princípio de Pareto, concentro meu trabalho nos 20% das ações que produzem 80% resultados.				
Todo trabalho que inicio vou até o fim.				
Gosto de desenvolver pessoas / fazer <i>coaching</i> .				
Ao tomar decisões ouço outras pessoas.				
Começo meus dias pelas atividades mais importantes.				
Consigo me isolar quando preciso pensar/innovar.				

Digo sim e não quando a situação requer.				
A rotina é algo desconfortável para mim.				
Possuo disposição física constante para o trabalho.				
A hierarquia não é a base do meu relacionamento.				
Derivo felicidade com o êxito dos meus subordinados, pares.				
TOTAIS				

INTERPRETAÇÃO

- Some os totais de cada resposta.
- Multiplique por 4 o total de respostas Sempre.
- Multiplique por 3 o total de respostas Quase Sempre.
- Multiplique por 2 o total de respostas Às vezes.
- Multiplique por 1 o total de respostas Nunca.
- Some os quatro totais.

80 a 65 - Você realmente faz acontecer! Tem grande valor no mercado. Atenção para os pontos de melhoria concentrados nas respostas às vezes/nunca.

64 a 50 - Você está chegando lá, mas ainda tem que melhorar! Concentre-se nas respostas às vezes e nunca, pois aí estão suas oportunidades de progresso.

49 a 35 - Seu caminho é longo; há muito por fazer, não desanime! Analise os itens em que respondeu às vezes e nunca, pois aí estão suas oportunidades de melhoria.

34 a 20 - Seu caso é quase perdido. Nos tempos atuais você terá que se reposicionar completamente. Preste extrema atenção aos itens às vezes e nunca, pois aí pode estar a saída.