

MESTRES EMPREENDEDORES DO SÉCULO XXI



COORDENADOR
Leandro Nascimento Cristo

MESTRES EMPREENDEDORES DO SÉCULO XXI

22 mentores do empreendedorismo moderno,
seus métodos e grandes estratégias

autografia

Rio de Janeiro, 2020

*Mestres empreendedores do século XXI:
22 mentores do empreendedorismo moderno, seus métodos e grandes estratégias*
CRISTO, Leandro Nascimento (org.)

ISBN: 978-65-5531-000-0

1ª edição, novembro de 2020.

Editora Autografia Edição e Comunicação Ltda.
Rua Mayrink Veiga, 6 – 10º andar, Centro

RIO DE JANEIRO, RJ – CEP: 20090-050

www.autografia.com.br

Todos os direitos reservados.

É proibida a reprodução deste livro com fins comerciais sem
prévia autorização do autor e da Editora Autografia.

Sumário

Apresentação	7
1. Os 5 elementos que você deve conhecer para empreender com maestria	9
<i>Leandro Nascimento Cristo</i>	
2. Vestindo asas e voando alto!	21
<i>Waleska Mendes Araujo Resende</i>	
3. Menos Drama, Mais Ação	33
<i>Yara Souza</i>	
4. DNA Alpha: a genética do empreendedor de sucesso	45
<i>Sandro Marcelo Quadros Cabral</i>	
5. Resiliência empreendedora	55
<i>Arlene Aparecida Vilpert</i>	
6. Mente forte domina mente fraca	65
<i>Marcus Ribeiro</i>	
7. A aplicação do Método R7 na cocriação de corpos perfeitos	77
<i>Rochelli Ricciuto de Souza</i>	
8. Vulnerabilidade como condição sine qua non para empreender no século XXI	87
<i>Camila Sagradas</i>	
9. Qual o valor do seu empreendimento? Vamos conversar sobre Propósito!	99
<i>Olinda Lima</i>	
10. Empreendedorismo social: possibilidades e olhares	109
<i>Márcia Nascimento</i>	
11. Empreendendo a própria carreira através do protagonismo	123
<i>Neila Duarte</i>	

12. As 10 características comportamentais do empreendedor, vistas no exemplo prático de vida, de um dos maiores empresários Brasileiro, do século XXI	131
<i>Erick Barcelos</i>	
13. Amando o problema	145
<i>Raissa Guanieri</i>	
14. Peculiaridades do planejamento e gestão de carreira do empreendedor	157
<i>Fábio Rocha</i>	
15. Simplicidade para alcançar alta performance	167
<i>Flávia Stacechen</i>	
16. Empreendedorismo Holístico	179
<i>Daise Dara</i>	
17. Protagonismo: o combustível para empreender com excelência	191
<i>Jussara Almeida</i>	
18. “Nada é por acaso”	199
<i>Erica Souza</i>	
19. Não percorra uma história, percorra a Sua história	209
<i>Larissa de Souza</i>	
20. A importância do líder Integral nas Organizações	217
<i>Tadeu Ferreet</i>	
21. Sim, Empreender é para Qualquer Um!	223
<i>Giuliano Carvalho</i>	
22. A executiva que habilitou a função “por que” de seu cérebro	233
<i>Dr. Luís Gustavo Pilenso Lintz</i>	

Apresentação

Para ser um empreendedor de sucesso, é preciso buscar e adquirir conhecimentos específicos no segmento em que atua, além de ter um bom faro e visão de negócios para identificar potenciais nichos de mercado.

Ao pensar nessas questões, Leandro Cristo, idealizador e autor dos livros “Mestres Empreendedores do Século XXI”, “Coaching e Mentoring” “O Poder das Conexões”, “A arte da Liderança Empreendedora e o Coaching”, conhecido por “Mentor em Conexões”, por suas idealizações e liderança em projetos de sucesso, que contam com a colaboração de especialistas do Brasil inteiro reuniu neste livro histórias que apresentam métodos, além dos segredos do sucesso de grandes empreendedores. Para tanto, dispõe de ferramentas de um mix de modalidades, como a Empreendedora, Holística, PNL, Coaching, responsáveis por promover reflexões maduras e histórias que tocam o coração pelo testemunho e pela sabedoria. No livro, então, são revelados os segredos e as estratégias de pessoas bem-sucedidas em empreender no que fazem.

Neste livro, estão histórias de empreendedores que trilharam um longo caminho antes de chegar ao sucesso. Alguns largaram os empregos estáveis, outros apostaram alto as economias que tinham.

O livro é dividido em capítulos que reúnem métodos, estratégias, além de algumas experiências parecidas, mas, ao mesmo tempo, únicas. Assim sendo, é possível notar, logo nas primeiras páginas, que cada jornada é igualmente enriquecedora. Leia cada história e escolha os melhores exemplos que você poderá usar no seu próprio caminho.



1

OS 5 ELEMENTOS QUE VOCÊ DEVE CONHECER PARA EMPREENDER COM MAESTRIA

.....

Leandro Nascimento Cristo

Leandro Nascimento Cristo

Leandro Cristo é idealizador e autor dos livros: “Coach e Mentoring”, “A Arte da Liderança Empreendedora e o Coaching”, “Mestres Empreendedores”, “Empreendedores Digitais do Século XXI” e “O Poder das Conexões”.

Atuante como mentor de líderes, ajuda pessoas comuns a se tornarem grandes líderes da própria vida e de times que entregam resultados lucrativos e sustentáveis.

Graduado em Administração Geral.

MBA em Gestão de Negócios.

Master Practitioner em PNL.

Master Coach, Leader Coach, Life & Professional Coaching e Profiler Coach, Executive Coach, Coach Financeiro - Analista de Perfil Comportamental - DISC.

Concluiu o curso de Master Practitioner em Time Line Therapy®.

Trainer em Hipnoterapia.

Empresário, Diretor na empresa LC Coaching Brasil.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

📷 @coach_leandro_cristo

📺 Coach Leandro Cristo

☎️ (71) 98770-4603

🌐 www.lccoachingbrasil.com.br



Durante séculos, a humanidade esteve preparada para atuar em um mundo previsível e linear. Agora, em pleno século XXI, com toda a sua efervescência de grandes acontecimentos culturais e sociais, vivemos um grande desafio. Como empreender lidando com o imponderável? Esta contemporaneidade nos leva a pensar em novos conceitos, paradigmas, mudanças e, claro, desafios a serem superados.

Pensando nessa nova realidade dos negócios e diante desse cenário de mudanças constantes e de incertezas, eu, Leandro Cristo, quero lhe convidar a produzir no mundo das evoluções exponenciais.

Para ser um empreendedor de sucesso, sabemos o quão importante é adquirir conhecimentos específicos no segmento em que atua. Mais do que possuir uma boa ideia, planejar os passos e fazer tudo como “manda a cartilha”, a arte de empreender requer paixão e garra. É a busca por um sonho diante dos obstáculos. Por isso, a perseverança e a resiliência são virtudes fundamentais, além do cultivo de uma intuição aguçada a fim de olhar os negócios e identificar os potenciais nichos de mercado.

Em 2010, iniciei a minha jornada como microempreendedor individual, desenvolvendo palestras e realizando atendimentos como coach. Naquele tempo, estava atuando como líder em uma multinacional, contudo, me sentia um passarinho preso na gaiola. Desejava a minha liberdade para realizar, criar ações ousadas que pudessem, de alguma forma, impactar o mundo. Com isso, fui buscando novos conhecimentos, conversando com profissionais que já exerciam o resultado que eu tanto almejava. Fui criando e inovando sozinho.

Consegui subir alguns degraus profissionais, logo, estava sendo remunerado por isso, conhecendo novas cidades, criando projetos beneficentes e sendo convidado para palestrar em faculdades e empresas. Só que ainda não estava conformado com o resultado até então obtido.

Decidi, então, me dedicar na busca por pessoas de sucesso em palestras e atendimentos de Coach. Meu foco era entender como elas faziam e o que faziam para alcançarem aquele grau de excelência.

Concluí que uma caminhada profissional solitária é árdua, porque tudo depende exclusivamente das suas ações e os custos são muito mais elevados.

Percebi que grandes profissionais sempre estiveram acompanhados de muitos parceiros, *stakeholders*, além da sua equipe.

Em *workshops* de alguns treinadores, sempre havia 2 a 3 convidados e muitos parceiros, esses mesmos convidados e parceiros atraíam os clientes deles para o evento. E como ficava a plateia? Repleta de pessoas que queriam assistir o treinador principal, além de clientes e seguidores dos convidados e parceiros.

Quando você convida outros profissionais para compor seus eventos, aumenta a possibilidade de se ter mais pagantes.

Foi naquele momento que caiu a minha ficha. Construir e fomentar conexões poderosas são virtudes dos grandes realizadores, isto é, os que têm clareza que o outro é importante e necessário para forjar grandes coisas.

Esse é um princípio de quem nasce vencedor, haja vista o exemplo da biografia de Napoleon Hill, que, ao entrevistar grandes empresários de notório sucesso como Henry Ford, Harvey Firestone, Thomas Edison, Theodore Roosevelt, construiu o conceito de “mente mestra”. Essa expressão remete à uma aliança que cultiva um ambiente harmonioso de cooperação entre pessoas em torno de um objetivo voltado para o bem comum. Passei a me dedicar, interpretar e adaptar esse princípio. Desde então, tenho sido muito feliz ao priorizar o espírito de cooperação.

Iniciei meu primeiro projeto coletivo com uma semente chamada “Um Novo Ciclo de Consciência”: um *workshop* idealizado para acontecer na cidade de Salvador todo fim de ano, reunindo mais de 20 especialistas de alta performance a nível Brasil e de forma colaborativa.



Foto: workshop “Um novo ciclo de consciência” no ano de 2019.

No ano de 2017, visualizei um tipo de projeto, a fim de que várias mentes brilhantes pudessem se reunir em um único evento de forma colaborativa.

Como assim, Leandro?

Essas mentes brilhantes se apresentavam sem cobrar cachê, trazendo conteúdos relevantes e, em troca, tinham acesso ao público de outros palestrantes, já que havia muitos presentes e, assim, podiam divulgar os seus serviços no final das suas palestras. Dessa forma, o público saía munido de ferramentas para crescer, enquanto os palestrantes conquistavam novos admiradores e parcerias.

A conexão com outros especialistas gera oportunidades. É desse tipo de colaboração que estou falando. Promover movimento e resultado por meio da energia de ajudar o próximo e receber o reconhecimento, com a mente livre de julgamentos e de concepções individualistas, ao atentar-se sempre em dar o melhor para as conexões que fazem parte dessa energia de colaboração.

Dessa maneira, fui construindo minha jornada como empreendedor de projetos e de negócios sustentáveis e lucrativos. Fui compreendendo

e percebendo elementos fundamentais para empreender com resultados sensacionais.

Separei 5 elementos importantes para ajudar você empreender com maestria.

1. Acredite

A crença em si mesmo faz o indivíduo se arriscar mais, ousar em realizar tarefas desafiadoras, enfim, tornar-se um autêntico empreendedor. Se você não acredita em si mesmo, possivelmente, deve estar cheio de pensamentos improdutivos do tipo: “eu nasci assim”, “eu cresci assim”, “vou morrer dessa forma”, “não consigo”, “não posso”.

Esses pensamentos podem estar gerando algumas emoções em você como exemplo, o medo, insegurança e ansiedade. Tais emoções estão colaborando para a reprodução diária de padrões comportamentais improdutivos.

A primeira crença que o empreendedor precisa ter é de que tem talento e energia para desenvolver um negócio que vai dar certo. Os números podem te ajudar a fundamentar uma ideia, mas, acima de tudo, você precisa, de fato, acreditar. Se acreditar em você, fará sentido se arriscar e criar novas coisas para fazer.

A principal característica de quem idealiza um empreendimento e faz acontecer é acreditar mais do que os outros e não permitir que ninguém o faça desacreditar. É acreditar no que o resto do mundo descreve e empreender sabendo que, por mais que seu negócio seja parecido com muitos outros que já existem, essa é a sua ideia e, por isso, é a única.

Você encontrará muita gente para falar o que tem de fazer. Vão te criticar, criar histórias, vão querer distorcer a sua imagem. Essas mesmas pessoas não terão a capacidade de te ajudar, nem a coragem que você tem de tentar. Por isso, siga em frente com a certeza, a clareza do seu propósito e nada irá te parar.

2. Previna-se dos antiempreendedores que encontrar

Ao longo da minha jornada empreendedora, me deparei com diversos obstáculos. Muitos deles foram criados por pessoas que tentaram me prejudicar, enquanto outras por eu ter confiado demais. Dei ouvidos e quase perdi grandes oportunidades de crescimento pessoal, profissional e de empreender. Como não quero que passe pela mesma situação, vou lhe apresentar alguns perfis de pessoas que você deve se manter atento, além de não pensar em ir pelo mesmo caminho se desejar empreender com sucesso.

O bem-sucedido traiçoeiro

.....

Esse perfil é aquele que sempre busca uma oportunidade para processar alguém. Possui a crença de que para ser bem-sucedido alguém tem que perder. Por isso, ele foca nas falhas alheias. Em meio ao surgimento de problemas, o foco dessa pessoa é ser mais oportunista ao invés de desejar resolver as coisas. Esse perfil age muitas vezes na surdina. Se mostrando sempre solícito e bonzinho para conquistar confiança das pessoas, de forma silenciosa, coleta erros e históricos negativos, buscando influenciar negativamente as pessoas envolvidas em projetos coletivos e, assim, sucumbirem à ideia desqualificante que planta.

Seu propósito é subir na carreira, se sentir reconhecida e conquistar a confiança de quem pode alimentar o seu *status* de pessoa bem-sucedida, sempre a custo de um descuido dos outros. Geralmente, se sente ameaçada por alguma coisa, partindo da crença de que, para se tornar bem-sucedida, precisa dedurar os outros, por isso, age dessa forma.

O que ela perde com isso? A confiança das pessoas.

Quem deseja estar perto de uma pessoa que não passa confiança? E, no fim, o que acontece? Com o tempo, essas ações negativas são reveladas pela atmosfera que a pessoa convive.

Quais as consequências desse comportamento opressor?

O afastamento das pessoas e a perda de credibilidade no mercado. A fama ruim se espalha rapidamente.

Fique atento a esse tipo de perfil na sua equipe ou em uma eventual parceria. Geralmente, essa pessoa atua nos bastidores e é muito difícil de ser percebida. Se não ficar atento, quando descobrir, pode ser tarde demais, pois essa pessoa poderá já ter prejudicado muito o potencial do seu trabalho.

O dono do território

.....

Esse segundo perfil de pessoa acredita inconscientemente que é a única digna de méritos. Tem a convicção de ser sempre a melhor da mesa e é bastante competitiva. Conheci algumas assim em minha jornada. Se incomodavam com o crescimento de profissionais do mesmo ramo que elas e que atuavam na mesma cidade.

Já encontrei pessoas que investigavam datas de eventos de atuações desses profissionais para que criassem eventos na mesma data e próximos ao local, com o intuito de prejudicar o tamanho do público do outro profissional e mostrarem que as suas empresas são as melhores opções na cidade. Já conheci uma que chegou a colocar um *banner* de seu negócio dentro do evento de uma outra empresa que oferecia o mesmo serviço sem a permissão.

Geralmente, esse perfil de pessoa não mede efeito para com suas ações contra o outro. Não acredita em trabalho coletivo, pois a sua visão de mundo é competir e ser sempre a melhor. Está focada em nutrir a si mesma, passando a falsa impressão de que se interessa pelo sucesso alheio, só que, na verdade, está sempre focada no seu resultado.

Por isso, fique atento às pessoas que disfarçam ser suas parceiras, porque, implicitamente, podem estar se aproveitando do seu potencial para alavancarem os negócios delas.

Teve uma época que uma determinada pessoa me pedia constantemente que divulgasse o serviço dela em minhas redes, tendo a consciência que eu oferecia o mesmo serviço que ela, que eu tinha uma grande rede

de grupos de WhatsApp e que eu possuía uma ideologia de fazer parcerias no ganha a ganha, mesmo que os serviços fossem parecidos.

Essa pessoa me oferecia essa proposta dizendo que eram serviços que aconteceriam em datas diferentes e que, quando eu divulgasse o meu evento, teria a garantia de contar com a rede de contatos dela. Seria excepcional isso, pois seria uma troca muito justa, visto que ela também tinha uma grande rede de contatos na internet.

O tempo passava e essa divulgação nunca chegava. Ela sempre pedia suporte alegando a mesma coisa. Um grande descuido desse perfil é que essa pessoa acreditava fortemente que os outros nunca iriam perceber as suas verdadeiras intenções. Subestimava demais o potencial de seus clientes e parceiros. A ideia dela era sempre estar no controle da situação para que ninguém crescesse além dela. Talvez seja um comportamento adquirido devido à uma lacuna não resolvida em sua infância, sendo resultado de ações muitas vezes inconscientes.

Essa pessoa tem a crença de que perder o controle é perder o pódio (status de ser sempre o melhor). Para ela, é necessário ter total controle da situação e sempre ser o centro das atenções para vencer na vida. Ela tem a crença de que sempre precisa estar por cima para ter sucesso, mesmo que precise atropelar outras pessoas para alcançar seus objetivos.

E, no fim, o que acontece? Os outros se afastam devido ao seu excesso de controle e inflexibilidade.

Já pensou viver preso às rédeas criadas por uma pessoa que convive com você? Nós adoramos a liberdade de expressão, socialização e não gostamos de viver nos sentindo em uma gaiola! Simples assim.

Os falsos apoiadores

.....

Esse terceiro perfil é o de pessoas que costumam dizer que sua ideia é boa, acha você sensacional, mas te desencorajam constantemente, ao dizer que você precisa se preocupar com as suas limitações, que não é como fulano e que não tem como mudar de perspectiva.

Percebeu?

São pessoas que te apoiam inicialmente, demonstram que estão do seu lado, mas, no final, te desencorajam.

O que você deve fazer?

Se pergunte: ela tem um resultado sensacional na área que deseja avançar? Ela já realizou algo do tipo antes?

Se as duas respostas forem não, é hora de você investir menos tempo conversando com essa pessoa. Sobre a sua meta atual, definitivamente, essa pessoa não tem a experiência necessária para lhe dar conselhos assertivos.

Modele aqueles que já têm o resultado que busca

Modelar pessoas é uma técnica que tem como objetivo fazer com que realizemos nossas metas entendendo estratégias que outros usaram para conseguir algo semelhante.

Se você pensasse da mesma maneira que Roberto Justus, lesse os mesmos livros que ele, fizesse os mesmos cursos, você seria tão habilidoso quanto ele em negócios? Talvez não, mas, com certeza, seria muito melhor do que é agora, pois ele tem histórias de sucessos e insucessos que podem lhe servir como aprendizado.

A soma das histórias dessas pessoas de sucesso, como Roberto Justus, lhe conduzirá para caminhos de progresso. Tudo o que precisa fazer é escolher um modelo de estratégia, pegar os detalhes dela, adaptar à sua realidade e analisar o que funciona e o que não funciona.

Se tem a oportunidade de estar ao lado de um modelo de pessoa que possui o resultado que deseja, então, faça de tudo para passar bastante tempo com essa pessoa. Converse, explore as informações, escute com atenção, promova reuniões. Mas, atenção: seja interessado, porém, não se mostre um interesseiro. Ao mesmo tempo, que pensa que a pessoa pode atender à sua necessidade, pense como pode ajudá-la.

As relações verdadeiras podem nos conectar com o mundo inteiro quando temos consciência de aproveitá-las. Existem pessoas que se conectam sem propósito, sem preocupar-se com um ganho coletivo. Aliás, a única razão é mostrar que deseja o próprio benefício, sem ter a gentileza de ser recíproco. Se você quer ter sucesso como empreendedor e com as pessoas que se conecta, precisa ir além do seu interesse pessoal.

3. Apaixone-se por sua ideia

Ter estratégias é fundamental para implementar um negócio, mas, antes da estratégia, precisa vir a paixão. Se você começa um negócio apenas pensando em ganhar dinheiro, existe uma grande chance de se perder no meio do caminho. Um empreendimento de sucesso precisa nascer tanto da sua cabeça quanto do seu coração.

4. Dividir para somar

O empreendedor precisa reconhecer os conhecimentos que ele não tem e que são necessários para o seu negócio. Quem tenta fazer tudo sozinho, corre um grande risco de não obter os melhores resultados. Um empreendimento de sucesso precisa reunir pessoas competentes em diferentes áreas de atuação, que dividam tarefas, mas tenham valores iguais.

Segundo Napoleon Hill, “reunir-se é um começo, permanecer juntos é um progresso e trabalhar juntos é um sucesso”. Essa sábia mensagem de um dos meus mentores preferidos me inspira a cada dia na minha profissão. Ela me ensinou a importância do foco para criar estratégias de conexões humanas. Esse foco me ensinou coisas incríveis e que contribuíram totalmente para o meu progresso.

5. Vá além do óbvio

O empreendedor precisa estar sempre um passo à frente do que acontece no aqui e agora. Para empreender, é preciso olhar além do que se

passa na área de atuação. É preciso enxergar o mundo em que vive e, principalmente, para onde está caminhando.

Empresas que esperam as tendências virarem realidade para remodelar seus modelos de negócios e correm um sério risco de serem engolidas pelas transformações. O verdadeiro empreendedor precisa estar atento para onde e como o mundo está se movimentando, a fim de avaliar como isso pode impactar seu negócio a curto, médio e longo prazo. Como disse, o sábio filósofo chinês, Confúcio: “você não pode mudar o vento, mas pode ajustar as velas do barco para chegar onde quer”.

Essas foram algumas estratégias que utilizei durante minha trajetória como empreendedor. Desde 2009, atuo como empreendedor e líder em empresas nacionais e multinacionais. Além disso, atuo como mentor, coach, terapeuta, hipnoterapeuta de pessoas que desejam desenvolver melhores resultados na sua liderança e autoliderança.

Deixo contigo um pouco da minha visão e experiência. Espero que possa ser um *start* positivo em sua vida.

Vamos nos tornar amigos nas mídias sociais?

Te convido a pensar em visitar o meu site:

www.lcoachingbrasil.com.br

Em meu site você encontrará artigos, frases, cursos e muito mais sobre meus trabalhos direcionados ao Desenvolvimento Humano.

Meu instagram: [@coach_leandro_cristo](https://www.instagram.com/coach_leandro_cristo)

2

VESTINDO ASAS E VOANDO ALTO!

Waleska Mendes Araujo Resende

Waleska Mendes Araujo Resende

Waleska Mendes Araujo Resende é bacharel em Administração Geral e especialista em Gestão de Pessoas desde 2008.

É Consultora de Análise de Perfil Comportamental, com ênfase em DISC pela metodologia da TTI Sucess Insights Brasil. Pós-graduanda em Psicologia e Coaching; Coaching e Carreira, com ênfase em Gestão de Pessoas; além de Agile Projects Management. Possui cursos de Agile HR, Coaching de Carreira, Coaching Vocacional, Autossabotagem e Inteligência Emocional.

Trabalha há 16 anos no setor público, sempre envolvida com Liderança, Gestão de Equipes e de Projetos. É a idealizadora do projeto Overlife - Vida e Carreira, que trata de empoderamento pessoal e protagonismo feminino.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

📷 @waleska.resendes

☎️ (71) 98866-8385

✉️ overlife.vidaecarreira@gmail.com



Fui aquela criança cheia de sonhos, que fazia planos para o futuro e se engajava em questões sociais. Desde muito pequena, tinha o costume de formar, com as amiguinhas, clubinhos de ecologia. Em nossas brincadeiras, sempre surgia a necessidade de ajudar, acolher e desenvolver o outro. A minha conexão com consciência social e com questões relacionadas à igualdade sempre foram muito presentes em minha vida. Eu acreditava, verdadeira e profundamente, que um dia ajudaria a melhorar o mundo. Era o meu sonho!

Então, cresci. Os objetivos da mocinha que se desenvolveu ouvindo sobre a importância da independência feminina e necessidade de assegurar virtudes como força, atitude e proatividade tornaram-se um pouco diferentes. O foco passou a ser romper com patriarcado cultural existente, mas sobretudo construir uma carreira pública direcionada à autossuficiência, para não me submeter à vontade alheia, e à independência, para não precisar pedir nada a ninguém.

Assim, comecei a trabalhar aos dezessete anos desafiando o sistema. Enquanto priorizava o salário mínimo e a meta do serviço público, afastava-me de mim mesma. Focava na necessidade de ser objetiva e prática para conquistar o que entendia como “meu lugar no mundo” e mostrar à sociedade minha capacidade e competência. O paradigma de um projeto de vida seguro, focado em independência, estabilidade, comodidade, tranquilidade e aprovação social. Exatamente o que tinha aprendido ser a definição de sucesso.

Nessa jornada parcialmente equivocada, o sonho genuíno desapareceu. Em mim, o vazio. Além de uma inexplicável carência afetiva que me fazia valorizar demasiadamente qualquer tipo de atenção. Então, vieram as péssimas escolhas.

Depois de muito tempo, entendi que toda a inquietação era consequência do que eu tinha permitido que se perdesse enquanto eu lutava para me encaixar nos padrões das tribos por onde andei: o meu encantamento pelo mundo, a minha crença nas pessoas e, sobretudo, a minha conexão comigo mesma e com meu propósito de vida.

O autor norte-americano Simon Sinek (2018) esclarece que a necessidade do ser humano de pertencimento não é racionalizada, embora seja uma presença contumaz em indivíduos de todas as culturas. Segundo ele, o pertencimento nos traz segurança e conexão, sensações e estados mentais que naturalmente desejamos. Esse desejo é muito poderoso, podendo nos levar a cometer atos insensatos para conquistá-lo.

Cedo ou tarde a vida nos confronta. Deus tem maneiras muito peculiares de fazer com que encaremos a nós mesmos e avaliemos as nossas escolhas. Processo extremamente relevante para o crescimento pessoal de todo ser humano. Desde que estejamos dispostos a escolher agir e nos colocar em ação.

Somente após experimentar algumas mudanças do ambiente e enfrentar muitas adversidades, deparei-me com a essência daquela Waleska que fora esquecida. Aquela menina que sonhava em fazer diferença no mundo. Ao me atinar a isso, escolhi retomar de onde parei. Decidi recomeçar.

Por que contei tudo isso? Primeiro, porque grande parte de nosso comportamento é fortemente influenciado pelas experiências e acontecimentos derivados de nosso processo de crescimento, sobretudo infância. A segunda motivação em trazer à tona minha história é o fato de existir experiências vividas das quais não gostamos e que nos causam tristeza, ressentimento ou dor. A terceira razão se relaciona com a possibilidade dessa minha jornada lhe motivar para a mudança, fazendo com que reflita, inclusive, sobre algo perdido no tempo. Você, possivelmente, está tão focado no que acredita que perdeu, que não consegue compreender que seu futuro está nas suas mãos e é sua a responsabilidade de concretizá-lo.

Espero que conhecer parte de minha história lhe ajude a entender que as nossas experiências e a nossa necessidade primitiva de sermos aceitos

e amados afetam a forma como pensamos. Consequentemente, nossos sentimentos e comportamentos são impactados.

Aprendi com Shirzad Chamine (2013) que a equação é simples: nossos pensamentos geram sentimentos, que, por sua vez, geram comportamentos. Pensar, sentir e agir. Os resultados que obtemos em nossa vida são definidos por esse tripé.

Não podemos esquecer que todos os dias temos capacidade de mudar nossa história. A cada amanhecer, podemos escolher conscientemente a nós mesmos. Podemos aprender a controlar a forma como pensamos e, assim, mudar a maneira como sentimos e agimos.

Aqui estou! Escolhendo a mim mesma todos os dias e pronta para ajudar todas as pessoas que sentem a necessidade do despertar e do redirecionar. Escolhi atuar com mulheres que estão em busca de ressignificação, reconexão, reaprendizado. Que têm a consciência de que precisam de apoio nessa jornada da realização pessoal. Que anseiam tomar posse de suas vidas e empreender, no sentido mais profundo da palavra: atuar na direção da realização dos seus sonhos, comprometer-se com objetivos e metas, fazer acontecer sem enfatizar dificuldades, gerar valor para si mesma e para os outros, deixar sua história no mundo, realizar!

O meu empreender alinha propósito pessoal com a entrega de algo especial para a sociedade. Quero inspirar mulheres a viverem sua autenticidade, serem protagonistas de suas próprias vidas. Desejo avidamente auxiliá-las no processo de empoderamento, facilitando o desenvolvimento de conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias para a realização de seus sonhos.

Esse processo começa com a escolha e decisão de serem o que as tornam felizes. Aceitação e reconhecimento do seu próprio valor, sem constrangimento. Esse é o meu porquê, o que me move desde sempre. Por isso, nasceu o Overlife - Vida e Carreira.

A verdade é que o mundo está ao alcance de todos nós. Nada pode nos limitar a não ser nós mesmos. Meu método de empoderamento pessoal tem como objetivo auxiliar as mulheres a vestirem suas asas para voarem alto!

O Método Overlife tem o propósito de ajudar as mulheres a descobrirem como criar condições para tornarem-se o melhor de si. Nesse sentido, o processo foi formatado em três etapas: Despertar, Redescobrir e Protagonizar.

Além de considerar a individualidade de cada ser, há um constante incentivo à mudança de *mindset* e ao engajamento na criação de rede de apoio entre as mulheres. Conscientes de suas forças e fraquezas, praticando a resiliência e a mentalidade antifrágil, aprendendo com as adversidades e silenciando todos os sabotadores que insistem em ouvir, mas que não sabem que existe.

1. Seu Casulo – Despertar

O fato de uma pessoa procurar apoio para um processo de mudança, de empoderamento pessoal, já apresenta a consciência da sua inquietude com relação à própria vida, ainda que ela não saiba descrever exatamente o que incomoda. Muitas pessoas têm dificuldade para admitir essa angústia, sobretudo porque, geralmente, estão satisfeitas e realizadas em diversos aspectos do cotidiano, embora, no fundo, sintam-se desanimadas, ansiosas, estagnadas, incompletas, incapazes. Ou seja, não estão felizes.

Nesse método que idealizei, costumo trazer a figura do casulo como metáfora para a zona de conforto a que nos submetemos na vida. Aceitar a necessidade de abrir mão desse casulo é desafiador, porque envolve renunciar não apenas à satisfação de dominar a rotina, mas também à ilusão de que se está totalmente no controle e que nada será capaz de tirar essa tranquilidade. Tudo isso faz com que nos contentemos com o que conquistamos e nos acomodemos nesse local fácil, familiar, confortável, em que produzimos resultados satisfatórios. Automáticos, mas seguros.

A questão elementar, na fase Despertar, é identificar tudo que pode auxiliar a pessoa a enxergar não apenas os pontos que estão gerando descontentamento com relação ao presente, ao casulo, mas também os objetivos de vida naquele momento: o sonho, o desejo.

Auxiliar nesse processo de decisão, escolha e ação vai além de estimular uma mulher a sair em busca do que lhe falta. Envolve fazer com que ela perceba, profundamente, sua motivação real. Entender as razões para assumir a coragem de encarar o trajeto do não saber e ter que buscar desenvolver novas competências; experimentar a sensação do descobrir, desbravar, interagir, conectar, conquistar, realizar. Auxiliar para a compreensão do ciclo existente: mantemo-nos em conforto quando conquistamos algo e enquanto vivenciamos a felicidade dessa conquista.

Apesar da existência de diversas teorias motivacionais, acredito que as experiências vivenciadas e as crenças afetam diretamente cada indivíduo e, conseqüentemente, seus pensamentos, ações e resultados.

Nesse momento, cabe explicar que, na etapa Despertar, realizamos, nas sessões de Coaching, em quantidade definida de acordo com a necessidade de cada pessoa, a identificação dos fatores de descontentamento, dos objetivos (sonho), das forças e fraquezas (Matriz SWOT), bem como do Quociente de Positividade (QP) e principais sabotadores que estão comprometendo a capacidade de ação naquele ponto inicial.

Neste estágio, o objetivo é captar o QP de forma mais instintiva, sem que haja conhecimento sobre o tema. Buscamos a revelação da essência, das características naturais, da autenticidade.

2. Vestindo as Asas – Redescobrir

Nesta segunda etapa, o foco é a criação do senso de autorresponsabilidade e, para tanto, investimos no autoconhecimento. Redescobrir envolve reencontrar a si mesma, refazer planos, redirecionar o caminho, ressignificar crenças, reafirmar nosso valor, valorizar o aprendizado, praticar a resiliência, realinhar o *mindset*.

Consiste em abraçar a responsabilidade de transformar a própria realidade, mudar a forma de ver o mundo e a mentalidade para não se aprisionar às causas do que acontece. Pelo contrário: pensar sempre no que é possível fazer para transformar o ambiente em que estamos inseridas. É a

oportunidade para analisar de que maneira podemos minimizar as causas dos acontecimentos, agindo na criação de vantagens e promovendo mudanças. Enfim, assumir o compromisso de conduzir nossa própria vida e não viver de expectativas.

O Coach Paulo Vieira (2017) afirma que somos os únicos responsáveis pela vida que temos levado, pelo lugar onde estamos. Tudo é mérito nosso, seja por meio de nossas ações conscientes ou inconscientes, seja pelos nossos pensamentos, comportamentos, palavras e crenças.

Escolhemos, diariamente, como vivenciaremos cada dia, optamos por agir ou não agir a todo momento. Tudo que nos acontece é de responsabilidade nossa. Independentemente de qual for a decisão, sempre haverá consequências, repercussões e reações. É inevitável!

Entretanto, ninguém escolhe por outra pessoa. Quando permitimos que alguém conduza nossa rotina ou aja em nosso lugar, a escolha de não agir já foi realizada por nós mesmos. Assim, essa passividade e inércia são opções pessoais. Somos nós que escolhemos dar a outras pessoas o poder de decidir sobre o que ou como viveremos. Podemos culpar alguém ou devemos assumir a responsabilidade?

Além de ferramentas de identificação de perfil comportamental DISC, analisaremos o Quociente Emocional e as Forças Impulsionadoras/ Motivadoras, baseadas na metodologia aplicada pela TTI Success Insights Brasil.

2.1. Perfil Comportamental DISC – De acordo com Alexandre Ribas (2008), essa é uma ferramenta utilizada para mensurar comportamentos e emoções observáveis, analisar a facilidade ou a dificuldade de realizar algo por uma pessoa, além de ajudar a entender como ela é percebida pelos outros e como ela expressa o que sente.

2.2. Quociente Emocional – Ainda conforme Ribas (2008), é a ferramenta responsável por medir a inteligência emocional de uma pessoa, bem como saber o seu potencial de aplicação e entendimento das emoções.

2.3. Forças Impulsionadoras – Para o referido autor acima, refere-se à reunião das forças pessoais, isto é, das motivações de determinado indivíduo para alcançar seus objetivos. Tem o potencial de fornecer informações essenciais acerca da razão das pessoas fazerem o que fazem.

Ainda nesta etapa, Redescobrir – Vestindo suas asas, definimos as metas e o plano de ação para a conquista. O processo precisa ser acompanhado e sua evolução deve ser visualizada claramente. Dessa forma, qualquer desvio pode ser contornado, seja com alinhamento de metas, seja com ajuste de prazos. O foco é manter a pessoa comprometida, motivada e em ação, além de desbloquear o seu potencial.

Por isso, repetimos o teste de Quociente de Positividade (QP), relacionando os gráficos com os objetivos específicos discriminados no Plano de Ação, a fim de identificar qual sabotador está impossibilitando o processo de realização. Explicamos de maneira mais detalhada os perfis encontrados e sua relação com as dificuldades enfrentadas. Demonstramos, ainda, algumas técnicas de silenciamento desses pensamentos ruins, das crenças limitantes.

3. Voando Alto – Protagonizar

Apesar de ouvirmos falar de diversas variações de protagonismo, a verdade é que essa palavra deixou de se portar apenas como substantivo e passou a representar um adjetivo, a retratar uma qualidade do ser. Seu significado está atrelado ao diferencial competitivo, pois reflete a atitude, a forma de uma pessoa ver o mundo, enxergar-se nele e posicionar-se diante da vida e dos desafios que fazem verdadeiramente a diferença para sua realização pessoal. A atitude é um dos principais pilares do protagonismo.

Nesse estágio, já conscientes de quem são e da sua capacidade de realização, além de sessões de coaching para acompanhamento do andamento do processo, monitoramos a ação dos sabotadores na rotina e a aplicação das técnicas de seu silenciamento. Além disso, investimos no

desenvolvimento de uma habilidade muito importante para todo indivíduo: a resiliência.

Essa competência reflete a capacidade de adaptação de cada pessoa às mudanças. Não é apenas sobre resistir às adversidades, mas enfrentá-las, tornando-se melhores por causa disso. Ser resiliente é aprender a lidar com as dificuldades que surgem, pois elas são uma certeza. Segundo Paul Stoltz (2008), uma autoridade quando o assunto é resiliência, e Erik Weihenmayer (2008), a adversidade é inevitável e chega para qualquer indivíduo, de todas as maneiras e complexidades.

Utilizo a metodologia de Paul Stoltz e Erik Weihenmayer nessa dimensão, a partir da identificação do Quociente de Adversidade. Esse teste mensura o padrão inconsciente de como as pessoas respondem à adversidade. Em seguida, exploramos a estratégia CRAD, acrônimo que abrange os pilares da resiliência.

3.1. Controle – Focar na parte do problema possível de ser controlado, evitando desperdício de energia no que não conseguimos interferir ou mudar. Segundo Paul Stoltz, a influência é o fio condutor do controle: “a questão principal é: quando a adversidade surge, até que ponto você percebe que poderá influenciar o que virá a seguir?” (STOLTZ; WEIHENMAYER, 2008).

3.2. Responsabilização – Assumir a responsabilidade em ajudar a resolver a adversidade, independentemente de quem a causou. Fazer o que é certo, não procurar culpados, mas, sim, se antecipar para resolver a questão.

3.3. Alcance – Consiste em limitar o problema ao seu tamanho real, acreditando na solução. A ocorrência de uma adversidade não deve comprometer todas as outras áreas da vida. Paul Stoltz e Erik Weihenmayer orientam que, ao acionar essa dimensão do CRAD, devemos nos questionar sobre como fazer para minimizar os aspectos negativos da situação e como otimizar os aspectos positivos, encontrando soluções e gerando aprendizado.

3.4. Duração – É a consciência de que o problema não durará para sempre, mas, sim, o tempo necessário para reagir e agir. Segundo Stoltz e Weihenmayer, há dois tipos de pessoas: aquelas que enfrentam as

mudanças entendendo que elas são temporárias e as que encaram as impermanências da vida de forma penosa, considerando o processo como horrível e, muitas vezes, sucumbindo ao seu peso.

Toda a terceira etapa, Protagonizar, é conduzida buscando desenvolver o sentimento de protagonismo das pessoas. Eu acredito que vivenciar a autenticidade é um direito e não um privilégio. Todos temos o direito de exercer nossa identidade e nosso poder de escolha. Isso é sucesso. Manter o foco, isto é, saber dizer não, reconhecer os nossos limites e pensar positivo são muito importantes para essa trajetória.

Escolhi trabalhar com mulheres por identificação pessoal, sobretudo, com a causa. Historicamente, a mulher sempre foi condicionada a ouvir, ceder, calar e servir. Nenhuma dessas ações fazia parte de um processo de escolha pessoal, mas de submissão a um regime cultural vigente. A mulher era ensinada e criada para agradecer a todos. Não tinha anseios, muito menos voz. E nos acostumamos. Assim, seguimos cultivando, por muito tempo, uma mentalidade que não nos representa, amordaçando nossa identidade.

Mas os tempos mudaram. A mulher passou a ter reconhecidos, além dos direitos fundamentais de todo ser humano, sua capacidade de realização e o direito de inclusão nesse mundo moderno e competitivo, repleto de oportunidades.

Nessa imensidão de possibilidades, há espaço para cada uma de nós sermos o que quisermos, sem que isso signifique rebeldia ou agressão. Por mais desafiador que possa parecer, precisamos romper com as crenças que nos limitam, habituar-nos a ouvir o som da nossa própria voz, reconhecermos nosso potencial e aceitarmos quem realmente somos, com todo o nosso repertório.

O que você deseja ser? Como sonha em viver seus dias? O que te realiza, faz feliz? Você sabe? Que bom! Já pensou ou refletiu sobre o que precisa fazer para conseguir realizar o que sonha?

Ser empreendedora da sua própria vida pode ser uma excelente resposta!

Referências Bibliográficas

RIBAS, Alexandre. **DISC: Tudo o que você precisa saber, mesmo**. 1ª ed. São Paulo: Success For You Editora, 2018.

SINEK, Simon. **Comece Pelo Porquê**. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.

STOLTZ, Paul Gordon; WEIHENMAYER, Erik. **As Vantagens da Adversidade: como transformar as batalhas do dia-a-dia em crescimento pessoal**. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2008.

VIEIRA, Paulo. **O Poder da Autorresponsabilidade: a ferramenta comprovada que gera alta performance e resultados em pouco tempo**. São Paulo: Editora Gente, 2017.

3

MENOS DRAMA, MAIS AÇÃO

Yara Souza

Yara Souza

Empresária, palestrante, escritora, apaixonada por expandir pequenos negócios. Uma referência no mundo dos óculos.

Formada em Ótica e Optometria, Bacharel em Ciências Contábeis, Pós-Graduada em Administração de Empresa, graduada em Design de Produtos e Pós-Graduada em PNL. Fundadora da Yara Souza Company, uma empresa detentora de quatro grifes de óculos de renome. São mais de 15 anos atuando no ramo ótico e levando sua empresa do zero a um faturamento milionário.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

📷 @yarasouzaofficial

▶️ YARA SOUZA COMPANY

☎️ 038 991221090

🌐 www.yarasouzapalestrante.com.br



Uma vez me perguntaram: “Yara, como pode você ter tanto brilho nos olhos depois de passar por tanta dificuldade?”

Como é possível no século XXI, uma vendedora de gelatina levar a sua empresa do zero a um faturamento de múltiplos de sete dígitos? Foi então que eu pensei que a minha mãe, a minha base, me ensinou a ter **menos drama e mais ação**. Recentemente cheguei de uma viagem à China. Minha mãe, a mulher mais milionária em mentalidade que eu já conheci, disse: “Filha, você disse que iria à China e simplesmente estava lá! Eu confesso que mesmo te incentivando, eu não acreditei que pudesse ser possível!”

Então, eu pensei: a minha base foi fortalecedora. Minha mãe, mesmo quando não acreditava em mim, era o meu incentivo! Ela foi a mulher mais extraordinária que já conheci. Mesmo não enxergando o mundo nas cores que enxergamos, devido a um problema na retina e tendo passado por situações difíceis para nos criar, tinha uma forma de ver a vida que poucos têm! Ela me ensinou a colocar o coração em tudo que faço e a ter valores que são inegociáveis, como priorizar Deus diante de todas as coisas.

A paixão move as pessoas! Quando você consegue se imaginar alcançando os seus objetivos, você consegue se apaixonar por eles e foi isso que aconteceu comigo.

Não posso falar que a liderança nasceu comigo, porque somos seres em pleno desenvolvimento e conseguimos aprender qualquer habilidade. Mas, posso dizer que a liderança nasce fortemente com a necessidade. Dessa maneira quando eu tinha sete anos, eu perdi meu pai. Eu não escolhi ser líder. A liderança me escolheu. Muitas vezes as pessoas se

transformam em líderes mesmo não procurando pela capacitação, mas pela necessidade de se tornar líder.

Para mim, ser líder é muito mais do que simplesmente está à frente de alguém. É muito mais intenso. A minha visão de liderança tem a ver com empatia!

Com base nas minhas concepções, empreender e liderar é conexão, ou seja, coração com coração, não tem como ser diferente. O líder do século XXI, está aprendendo habilidades que não existiam nos séculos anteriores. Até porque o comportamento humano mudou radicalmente e não tem como o líder continuar o mesmo.

Costumo dizer que a clareza é a palavra-chave em diversos momentos do meu papel como líder, haja vista que a minha empresa já foi prejudicada por não ter sido clara o suficiente, em razão disso tive que pagar as consequências, porque um certo dia, implementei uma mudança radical na minha empresa: alterei toda a forma de trabalho dos meus vendedores. Simplesmente, cheguei na empresa uma certa manhã e falei: a partir de agora vocês vão trabalhar dessa forma, e aí eles fizeram o que tinha que ser feito. Começaram a trabalhar e a minha empresa virou um caos. “É assim, eu estudei, vai ser assim!” Na verdade, eu paguei por isso porque foram dias jogados no lixo!

O líder necessita ter clareza na sua comunicação, se tornando o farol que ilumina a direção de toda a sua equipe. Quanto mais claro for a sua comunicação, deixando a sua equipe inteirada sobre os propósitos da sua empresa, melhor serão os resultados. Se o líder é a luz dessas pessoas, elas precisam enxergar o que está acontecendo, qual é o propósito da empresa. No meu caso, eu não entreguei clareza e essa foi a maior lição que eu aprendi: você precisa ser claro!

No dia seguinte, eu chamei toda a equipe na minha sala e conversamos com a maior clareza possível. Expliquei detalhes de como eu tinha estudado para poder passar aquele procedimento para eles. Comecei por colocá-los de frente com estatísticas, números e a minha visão sobre as mudanças propostas. Demonstrei toda a estratégia que tinha por trás da

forma de trabalho que eu estava propondo. Fiz isso de maneira totalmente amigável. Assim, que eu finalizei a reunião, todos falaram: “Se você tivesse falado isso com a gente antes, teria sido totalmente diferente.” Então, eles saíram da minha sala e o dia foi extraordinário!

Se nenhuma empresa pode trabalhar sem propósito, se nenhuma empresa pode trabalhar sem clareza, os stakeholders também não podem. O líder veio para iluminar a vida das pessoas. Após o caos que o nosso mundo enfrentou em 2020, um período no qual as pessoas se viram obrigadas a usar empatia, comigo não foi diferente!

Ter uma equipe engajada pode decidir o sucesso das empresas, e essa proeza não se consegue do dia para noite. É um processo que necessita de ações diárias para ser mantido! Minha orientação: não permita que nem um colaborador trabalhe sem direção, sem saber o motivo de estar fazendo o que está fazendo. Crie um ambiente propício à alegria e posso citar um item que foi primordial na minha empresa, foram as comemorações diárias que nomeamos como potencializadores. Brindamos todo final de expediente, seja com algum suco mágico do poder, da motivação, ou com um bombom que traz mais vendas. E assim, potencializamos as pessoas de forma incrível. Todos sabem que o nome da nossa cultura é a alegria. Portanto, o nome justifica as comemorações em toda etapa vencida com o objetivo de atingir as metas. Na minha mesa, por exemplo, tem um sino que uso para comemorar sempre com a minha equipe! E isso é ser empreendedor do século XXI: saber que abraçamos causas, amamos pessoas e que juntos sempre somos imbatíveis. É assim que se cria uma cultura de excelência.

Nesse viés, a primeira reunião que a gente teve que fazer de forma on-line, devido a pandemia enfrentada pelo nosso país, foi para todos os colaboradores da empresa me ver emocionada, me vi chorando e pensando: “Nossa, meu Deus, como a gente não deu valor? Foram tantas as oportunidades que a gente teve de estar juntos!” Sim, nesse momento os meus olhos brilharam e também os de toda minha equipe.

Eu aprendi que sem conexão não há liderança. Então, use a clareza como chave na sua liderança. Exercite empatia para aprimorar sua comunicação.

Eu pensava que a empatia era: “o que eu faria se fosse eu a outra pessoa?” Depois, eu parei para pensar que não é bem assim, porque as pessoas não pensam como eu! Eu posso acabar magoando alguém achando que estou tomando a decisão correta em oposição ao que ela gostaria que fizesse nesse momento. Então, empatia é muito mais do que pensar!

Coloque-se inteiramente no lugar da outra pessoa. É impossível você fazer isso se você não conhece o seu liderado. Eu já cometi muitos erros pensando que eu conhecia o meu liderado. Até que eu aprendi a usar todas as oportunidades para conhecer melhor a minha equipe. Assim, quando eu precisava tomar uma decisão, eu poderia fazer isso de uma forma que impactasse positivamente a vida de cada pessoa da equipe.

Nas minhas reuniões com os líderes, eu sempre os incentivo a serem apaixonados por desenvolver pessoas. Na nossa empresa, a gente carrega como regra: ninguém pode sair de uma sala de reunião sem que tenha aprendido algo. As nossas críticas precisam ser inteiramente construtivas. Elas não servem só para quem está oferecendo, mas também para o liderado, que precisa entendê-las! Tem que sair de uma sala de reunião feliz por ter aprendido algo!

Essa cultura do aprendizado é pregada em cada canto da nossa empresa. É aí que as pessoas começam a encarar uma sugestão, um feedback, como um aprendizado e não como uma reclamação. E aí já me perguntaram: “Mas, como você consegue fazer isso com toda a empresa?” Eu respondi: “Não são todas as pessoas que encaram um feedback de forma positiva. A questão é que, aqueles que passam um período deixando de encarar esse feedback de forma positiva não estão alinhados com a nossa cultura. Logo, não deveria compensar, sob o ponto de vista deles, trabalhar na nossa empresa.”

Para construir a história no século XXI, os empreendedores precisam revolucionar as suas próprias empresas em um ambiente de muitas incertezas. É preciso ser criativo para fazer a diferença no seu nicho de negócio. Ao contrário do que acontecia nos séculos anteriores, o que vai fazer diferença no crescimento sustentável das empresas é a inovação. Ela será a propulsora da sobrevivência.

Ouço muito a pergunta: “Yara, como eu posso fazer diferente na minha empresa a fim de tornar a minha concorrência totalmente irrelevante?”

”Às vezes as pessoas pensam que superar a concorrência está fora da realidade, principalmente nesse momento, que é impossível. Que você tem que ser um estudioso de anos para conseguir atingir esse nível, mas, na verdade, você não deve cometer o mesmo erro que eu cometi quando iniciei a minha empresa no mercado de óculos no atacado. O primeiro item que eu pensei em fazer foi analisar minha concorrência e tentar copiá-la. Afinal, eu pensava que se a estratégia desse certo para eles, tinha que dar certo para mim também!

Só que no século XXI, isso é imperdoável. Você não consegue um crescimento sustentável se você quiser se manter no formato de trabalho convencional dos seus concorrentes. Você tem que ir muito além, tem que realmente conquistar um espaço único no mercado.

Hoje, minha empresa atacadista fatura múltiplos de sete dígitos. Mas, no segundo ano de vigência, ela quase fechou! O faturamento chegou a zero! Isso aconteceu até o momento em que eu acordei para realidade exigida nesse novo século, deixei **o DRAMA e me coloquei em ação!** Quando eu comecei a trabalhar no mercado de atacado de óculos, eu queria trabalhar com representantes que visitassem as óticas, pois essa é a forma de trabalho dos meus concorrentes. Quando atingi esse faturamento zero e não consegui escalar o crescimento, eu me vi obrigada a procurar outras possibilidades!

Estávamos em uma verdadeira crise! Fiquei pensando durante dias, ouvindo meus próprios colaboradores, que falaram na época: “Yara, você tem que fechar! A gente tem que ficar varrendo porque não tem nada para a gente fazer.” Continuei pensando, focando no meu objetivo! Porque esse é o espírito empreendedor: não desistir até dar certo! Como eu posso conquistar os meus clientes? Como eu consigo vender, sem ter que depender de representantes comerciais, sobre os quais não tenho controle? Afinal, com a forma de trabalho que eu tenho, eu não estou conseguindo vender. Pensei: eu posso me inspirar em outros nichos de negócio!

Um certo dia, conversando com uma sacoleira e perguntando para ela como ela conseguia vender apenas deixando algumas roupas nas casas das pessoas, eu quis saber se ela conseguia vender dessa forma, afinal eu nunca tinha comprado assim e ela falou: “Yara, a loja só vende assim”!

Foi aí que eu resolvi sair completamente da inércia, da minha zona de conforto na qual eu me limitava a copiar os meus concorrentes. Passei a ousar dentro do meu mercado! Eu não precisei inventar e você não precisa inventar as coisas para ser único no seu nicho de mercado! Você pode inovar através de uma estratégia já existente em outros nichos de negócios e aplicar no seu negócio! Foi o que eu fiz: peguei uma forma de trabalho de um outro tipo de negócio e apliquei no negócio de óculos!

Em 2015, ano de uma grande crise no Brasil, a minha empresa teve um crescimento recorde por causa da nossa forma diferenciada de trabalho! Eu enxerguei oportunidade em meio à crise e esse é o papel do empreendedor desse novo século. Para atingir a maestria, o empreendedor precisa perder o medo de ser exclusivo! O medo é bom! É um componente emocional que nos protege, mas ao mesmo tempo ele pode te impedir de atingir o topo dos seus objetivos mais audaciosos! **O empreendedor do século XXI**, precisa olhar para o futuro! Arriscar, mesmo diante das grandes incertezas desse século! Reinventar-se diariamente dentro do seu nicho de mercado!

Os consumidores estão cada vez mais exigentes! O mundo online permite uma concorrência cada vez maior! O que você pode fazer que te torna único? Qual é o fator-chave da sua empresa? O fator-chave da minha empresa foi a reinvenção da minha forma de trabalho, levando-a um crescimento escalável!

Tem mais: não é simplesmente se reinventar e cair na zona de conforto novamente. A grande velocidade das transformações desse século não permite isso. Você tem que começar a caminhar rumo aos seus objetivos, inovando diariamente!

O item operacional que foi a mola propulsora para eu conseguir esse crescimento escalável foi medir o meu crescimento e ter métricas em

tudo! É isso mesmo: hoje se você entrar na nossa empresa e começar a andar pelos setores, você vai ver quadros com métricas em todos os setores. Essa transparência simples, mas de grande relevância, tem possibilitado a escalada do nosso negócio. Implante na sua empresa métricas para tudo que pode ser medido. Na nossa empresa, por exemplo, nós temos métricas de:

- atendimento recebido
- ligações diárias de cada consultor de vendas
- caixas embaladas
- totais de faturamento
- número de clientes potenciais
- número de clientes CNPJ credores.

Com essas métricas, foi possível planejar melhor o crescimento da nossa empresa. Porque se você não planejar um crescimento, você não consegue alcançar o seu Monte Everest! Você não consegue chegar ao topo e para você planejar um crescimento, você precisa de dados!

No século XXI, os dados estratégicos, vão ser a mola propulsora para fazer você chegar ao topo. Além do que, eles vão fazer você conhecer o seu próprio negócio! Acima de todas estratégias e processos, é preciso paixão com **MENOS DRAMA E MAIS AÇÃO** para fazer as coisas acontecerem e assim construir uma cultura de revolução dentro do seu mercado! Então, você começa a atingir o crescimento sustentável. Além de adotar todas as inovações do **empreendedor do século XXI**, você precisa criar um ambiente propício para o crescimento!

Uma estrutura hierárquica de chefes que apenas comandam e se acham donos da razão, não funciona mais. Hoje, as empresas são administradas de forma coletiva! Na nossa empresa, por exemplo, todos têm voz: as pessoas que cuidam da limpeza e fazem o café, os vendedores, produção, diretores, gerentes e supervisores. Não importa o cargo, todos

têm voz! Para ser diferente no século XXI, a sua empresa deve possibilitar a comunicação interna!

Uma super orientação é o exemplo da nossa empresa. Para incentivar a cultura de compartilhamento de ideias, todas as pessoas são estimuladas diariamente a dar ideias. Nós temos uma pessoa exclusiva na empresa para receber as ideias e anotá-las em uma planilha. Mensalmente essa pessoa faz um sorteio com prêmios diversos para todos que compartilharam ideias naquele mês!

E por que é tão importante o compartilhamento de ideias no momento que a gente vive? Porque administrar uma empresa solitariamente, diante de uma concorrência tão acirrada com o mundo online, pode gerar uma perda muito grande da capacidade de crescimento dessa empresa. Membros de equipe que encontram um problema e apenas reclamam dele com seus colegas mais próximos estão apenas fazendo drama. Meu lema sempre foi: **menos drama, mais ação**. Portanto, incentivamos todos os nossos colaboradores a proporem soluções frente a qualquer dificuldade com as quais se depararam. Gostamos que eles pensem sempre em como resolver o problema, ao invés de somente lamentar sobre ele.

É muito importante que o **empreendedor do século XXI** tenha muito nítido aonde quer chegar! Qual é a sua promessa de valor? Reflita sobre isso para que o seu cliente possa escolher você e não o seu concorrente! Se você não cumpre essa sua promessa de valor, o prejuízo que a empresa terá pode ser bem alto. Qual será o investimento dispensado pela sua empresa para cobrir a falta de cumprimento da sua promessa?

Na nossa empresa, por exemplo, a promessa de valor é que o cliente tenha oportunidade de lucrar antes mesmo de investir. Isso, porque oferecemos a possibilidade de testar o produto na própria ótica por até 15 dias, sem compromisso de compra e sem custos! Essa é a nossa promessa de valor! Entretanto qual a garantia que o cliente tem de que essa promessa será honrada pela sua empresa? Ela tem que doer no bolso da empresa, pois isso vai impulsionar a minha equipe a dar o seu melhor, a fazer diferente, para que a empresa não tenha prejuízos!

Na minha empresa, caso o cliente opte por não comprar com a gente, eu terei que investir no frete de devolução. Como isso representa um custo alto para a empresa, nos sentimos obrigados a fazer muito mais do que a nossa obrigação com o nosso cliente!

Então, eu julgo que o **empreendedor do século XXI** oferece para o seu potencial cliente muito mais experiência do que produto em si. É isso que vai fazer a diferença para o cliente escolher!

Com base nessa nossa forma de trabalho, encantar é a palavra-chave dentro da nossa empresa. Se você implantar na sua empresa essa filosofia que busca encantar o cliente, com certeza você vai colher resultados duradouros.

Assim como os empreendedores, enfrentei vários desafios para manter nossa empresa viva. Sei muito bem o que é liderar, empreender no Brasil! Comecei do zero e quebrei a cara várias vezes! E como visto, no início até tentei imitar meus concorrentes em produtos ou formas de trabalhar. Assim foi, até descobrir que somos únicos e quando descobrimos isso, tudo se transforma.



4

DNA ALPHA: A GENÉTICA DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO

Sandro Marcelo Quadros Cabral

Todo ser humano traz em si o potencial de autorrealização e os recursos para alcançar o sucesso, entretanto poucos estão dispostos a acreditar neste fato e ainda menos estão dispostos a se dedicar a uma construção pessoal. Muitos se apegam a crenças limitantes que acabam se transformando em decisões inconscientes, reforçando o conformismo e o fracasso.

Sandro Marcelo Quadros Cabral

Sou um ser humano, entusiasta pelo autoconhecimento.

- Psicoterapeuta
- Hipnoterapeuta - Trainer pela ABH – American Board of Hypnotherapy
- Especialista em Terapia Regressiva
- Programador Neuro-Linguista
- Development Coach
- Therapist Coach
- Palestrante Internacional
- Escritor
- Empreendedor e empresário

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

📷 @sandroqcabral

📺 Sandro Cabral

📞 71 99178-3731

✉ eu@sandrocabral.com

🌐 www.sandrocabral.com



Já notou o quão perfeito você é? Dotado de recursos e capacidades? Sim, estou falando de você! Muito provavelmente você já conseguiu assimilar muitas ideias e conceitos durante a sua vida que, quando colocados em prática, têm o potencial de transformar a sua história completamente. Talvez agora você esteja se perguntando o porquê de algumas pessoas conseguirem empreender com sucesso enquanto você ainda continua com dificuldades em emplacar os seus projetos pessoais e se sente cada vez mais desmotivado e incapaz.

Com este capítulo, pretendo explorar os motivos pelos quais alguns seres humanos conseguem ter o chamado “toque de Midas” enquanto outros, embora dotados de grandes ideias e até mesmo de uma grande vontade, jamais conseguem realizar aquilo que desejam, acumulando um reforçamento crescente de fracassos e, por conseguinte, sentindo-se cada vez mais enfraquecidos em seus propósitos.

Existem muitos livros que trazem métodos e técnicas para conduzir os sujeitos desejosos de sucesso em uma jornada de autoconhecimento e conquistas, aliás, realmente acredito que o que já está publicado sobre o assunto é mais do que suficiente para criar uma humanidade rica e próspera, entretanto você já se perguntou qual a razão de a maioria das pessoas viverem labutando dia a dia para conseguir pagar contas e sobreviverem sonhando com uma realidade mais próspera enquanto apenas alguns poucos “sortudos” usufruem de todos os benefícios e oportunidades da vida de maneira integral? E o porquê ou porquês de uma divisão mais equânime de riquezas ainda não ser uma realidade? Infelizmente, ainda está longe de ser.

O que eu gostaria de estabelecer de imediato, antes de você continuar esta leitura, é um princípio básico que tem norteado a minha vida

profissional desde sempre e que, quando assimilado, pode mudar a sua concepção sobre como você se posiciona e, quem sabe, despertar aquilo que está adormecido em você e que parece estar inacessível até agora. Este princípio básico é duro, porém libertador, e tenho certeza que você já o conhecia, mas se nunca o tomou como verdade, talvez ainda não o tenha compreendido.

A partir do momento em que tomamos consciência sobre algo, temos a autorresponsabilidade de escolher como queremos ou podemos lidar com tal fato.

Perceba que eu uso os verbos querer e poder para expressar as atitudes possíveis, entretanto ambas as posições são mutáveis, visto que os queres mudam, assim como as possibilidades. O que não muda é o fato de que você é o responsável por lidar com as situações que a vida te apresenta, assim como também é o responsável por dar sentido a tais situações.

Pare por um breve instante e questione a si mesmo se não é isso que você tem feito a vida inteira. Deixe-me explicar melhor: você está na situação em que está, seja ela qual for, porque tomou decisões e atribuiu sentidos que o conduziram até o seu momento atual. Entretanto, pode ser que você, em alguns momentos, tenha atribuído a responsabilidade pelas suas decisões e interpretações a outras pessoas, imputando, assim, culpa e terceirizando a sua responsabilidade, o que anulou completamente o seu poder pessoal e te fragilizou diante da vida. Talvez você nem tenha percebido, mas será que tal conduta se tornou um hábito e você está aprisionado ao seu próprio vitimismo?

Pode parecer complexo encarar o fato de que todo empreendedor de sucesso tem a autorresponsabilidade como um dos princípios basilares de sua vida. Essa é a principal conduta que diferencia alguém que alcança o sucesso e a prosperidade das demais pessoas. Então, se você deseja se tornar um empreendedor exitoso, este é o nosso compromisso daqui para a frente: você vai assumir imediatamente a responsabilidade por sua situação atual, por como anda a sua vida profissional, afetiva, financeira, pessoal etc.

Sei que parece óbvio, porém às vezes ignoramos o óbvio por ser mais cômodo nos mantermos na situação em que estamos. Afinal, se não jogamos o jogo, temos a ilusão de que nunca vamos perder, no entanto fica a frustração de jamais tê-lo jogado e, sem dúvida, essa é uma bela desculpa para negar o fracasso. Permanecer culpando os outros – logo, vitimando-se – pode até proporcionar a você uma desculpa social e certo ganho secundário de um pseudoacolhimento, entretanto, em seu íntimo, você carrega a certeza de sua pior derrota: a derrota para si mesmo.

Bem, creio que agora podemos começar a tratar de assuntos mais empolgantes, afinal, primeiramente, temos que limpar, arar e adubar o terreno para, apenas depois dessas etapas, podermos plantar. Porém, mesmo que plantemos, ou melhor, que despertemos a semente do DNA Alpha em você, lembre-se que o trabalho não termina na semeadura e que caberá a você o cuidado necessário para que os frutos surjam no devido tempo.

Em seu DNA Alpha você carrega os seus propósitos verdadeiros. Carrega a semente de cada sonho e o potencial de sua realização. Despertar o seu DNA Alpha é parte do seu processo de reconexão e de empoderamento pessoal. Você nasceu para vencer, mas, antes, deve ser forjado novamente no fogo e na pressão do autoconhecimento, que se dará por meio do despertar da sua consciência.

Trazemos dentro de cada um de nós todos os recursos que necessitamos para vencer, mas, para acessar tais recursos, necessitamos compreender as nossas condutas atuais e transformá-las visando potencializar os nossos resultados. E se você realmente quer ser um Alpha, sugiro que se aprofunde constantemente nos três pilares que abordaremos daqui em diante. Eles formaram a base das transformações que pude implementar em minha própria vida e tornaram-se fonte perene de estudos e autodesenvolvimento para mim.

O primeiro pilar é o autoconhecimento, mas o que é autoconhecimento? Hoje, muitas pessoas se apropriam desse termo que passou a fazer parte da “moda”, entretanto a busca por autoconhecimento é bastante

antiga, tendo como a sua representação mais conhecida as frases gravadas na entrada do templo de Apolo, em Delfos, que dizem: *“Advirto-te, sejas quem fores... Tu! Que desejas sondar os arcanos da Natureza, se não encontras dentro de ti aquilo que procuras... Tampouco o poderás encontrar fora. Se ignoras as excelências da tua própria casa, como poderás encontrar outras excelências? Em ti se encontra oculto o tesouro dos tesouros! Homem!... Conhece-te a ti mesmo e conhecerás o Universo e os Deuses.”*

O fato é que hoje em dia tudo é “autoconhecimento” e cada vez mais o termo vai se banalizando por falta de profundidade em sua busca e na forma como é repassado e vem sendo tratado por diversas pessoas que, após lerem superficialmente alguns textos sobre o tema, saem propagando a importância de se autoconhecer.

Para que possamos iniciar bem a nossa fundamentação, visto que para construirmos uma boa obra devemos ter um bom alicerce, vamos começar tratando sobre o que não é autoconhecimento, afinal muito tem sido dito acerca deste tema e muitos conceitos errôneos têm sido compartilhados equivocadamente, gerando, assim, muita confusão.

O ponto mais importante é o entendimento de que não podemos nos autoconhecer fora de nós, e se de alguma maneira você ainda não tem a compreensão do impacto que o autoconhecimento real traz, gostaria de propor uma reflexão que possibilite um melhor entendimento da importância deste tema para o contexto geral da sua vida, ou melhor, da vida de cada ser humano. Imagine passar a sua existência inteira tomando decisões reativas ou sem pautá-las em uma análise real baseada nas impressões que são sentidas em seu íntimo. Imagine seguir um fluxo repetindo padrões herdados ou aprendidos sem, no entanto, jamais questioná-los a fundo e aceitando o fato de os resultados da sua história serem frutos do destino ou de uma má sorte.

Agora, avalie como tem sido a sua vida. Você costuma dar atenção ao seu sentir e às mensagens que esses sentimentos evocam? Está realizando planos que você mesmo determinou ou planos traçados por outras pessoas? Sei que muitos seres humanos jamais pararam para pensar

profundamente sobre as consequências de levar uma vida sem essa conexão, de passar dia após dia colhendo frutos aleatórios por não trazer em si a consciência do plantio. Aquele que não se autoconhece diminui drasticamente as suas chances de construir uma existência relevante e exitosa.

Entendo que tais reflexões são fortes, entretanto são alguns dos maiores questionamentos que já me fiz, por isso decidi compartilhá-los com você, para que você também possa se beneficiar deles.

Autoconhecimento não é colocar rótulos em si mesmo; não é se autorrotular. Quando rotulamos os nossos pensamentos, sentimentos e ações, cristalizamos a nossa vida em uma posição que acaba criando certa rigidez moral e nos tira do fluxo natural.

Vivemos em um constante fluxo composto de diversos instantes consecutivos, *frames* de um filme em perpétua construção. Autoconhecer-se se inicia por meio da percepção e da concepção de cada sentimento em nosso íntimo, de cada ação, tornando-nos conscientes daquilo que somos.

Quando falamos sobre autoconhecimento é importante reforçar que não estamos tratando de um tema superficial, longe disso. Para se autocohecer é necessário um aprofundamento em nossa própria essência e, de fato, é isso que assusta muito algumas pessoas, que acabam por desistir de tentar viver de maneira consciente o processo de se autoconhecer. Digo de maneira consciente porque é impossível deixar de conhecer a si, afinal, cada experiência nos expõe a nós mesmos, entretanto somente nos autoconhecemos quando nos colocamos disponíveis para tal.

Um Alpha, ou um empreendedor de sucesso, tem consciência de suas emoções e de como as interpreta, potencializando os seus resultados por meio desse controle exercido naturalmente. Ele consegue compreender que situações são apenas situações e que o impacto que elas têm em sua vida e os seus resultados dependerão diretamente da interpretação que ele lhes dá. Ok, Sandro, então, o autoconhecimento é o controle emocional? Não, o controle emocional é uma das habilidades que são favorecidas por meio do autoconhecimento.

O autoconhecimento, ou o conhecimento do eu, somente é conquistado à base de muito esforço e dedicação, por tal motivo, deve fazer parte do seu projeto de vida. Deve ser encarado com seriedade, pois sem se autoconhecer, você jamais será o Alpha que nasceu para ser. E mesmo que os demais te reconheçam como alguém de sucesso, você trará sempre uma lacuna dentro de si; uma pequena fissura que, cedo ou tarde, irá te revelar para o seu meio de convívio.

Você pode me perguntar: o autoconhecimento é algo que se consegue por meio do isolamento? Bom, para que possamos nos aprofundar ainda mais neste ponto, eu esclarecerei uma coisa: o autoconhecimento segue uma sequência, e essa sequência envolve relações. Isso mesmo. Por meio das relações somos colocados face a face com um espelho poderoso que, desde que estejamos atentos, tem o poder de nos levar ao cerne das questões e, principalmente, de nós mesmos.

Tudo começa por meio do contato. Entramos em contato com algo, com alguém, com alguma situação e isso favorece a experiência direta do indivíduo. A partir do contato, o sujeito passa a tomar consciência dos contextos nos quais está inserido ou vivenciando; e a partir dessa consciência surge a percepção direta. A percepção direta, ou a autopercepção, favorece a compreensão ou o conhecimento real daquilo que é vivenciado, que leva à integração e, por conseguinte, à autointegração, ao autoconhecimento, que é a base da autotransformação, e finalmente ao autodesenvolvimento, que favorece a autorrealização.

O segundo pilar a se trabalhar é a sua comunicação. Estamos sempre comunicando, mesmo quando acreditamos que não comunicamos nada. Nossa comunicação está muito mais relacionada à forma como nos expressamos do que ao que falamos e, infelizmente, este conceito básico ainda é ignorado por muitas pessoas. É fundamental trabalhar a sua comunicação intrapessoal para que a sua comunicação interpessoal seja poderosa, como a comunicação de um empreendedor de sucesso precisa ser.

O terceiro pilar de despertamento do DNA Alpha é a liderança. Esse pilar surgirá naturalmente e irá aflorar por meio do desenvolvimento dos

pilares anteriores. É importante ter como foco aprender a ser um líder servidor, trabalhar a sua capacidade de influência e persuasão. Aprender a se posicionar como mentor, a gerir conflitos, trabalhar em equipe, além de aprender conceitos relacionados à liderança motivacional.

Sei que existem diversos outros aspectos que são fundamentais para que possamos alcançar a maestria e viver em nossa plenitude, entretanto acredito que conseguimos dar uma boa revisada em atitudes importantes e nesses três pilares que servirão, sem dúvida, como uma base para a construção de uma vida plena e próspera. O fato de aprofundar mais no autoconhecimento foi proposital, pois creio que aquele que se autoconhece consegue construir tudo o que deseja.

Desejo de todo o coração que as minhas palavras inspirem você a encontrar o caminho para a sua felicidade e que possam te ajudar a entender que ser um empreendedor de sucesso é uma decisão que irá requerer de você uma transformação profunda em sua maneira de sentir, pensar e agir em prol de tudo aquilo que você necessita, sonha e deseja.



5

RESILIÊNCIA EMPREENDEDORA

Arlene Aparecida Vilpert

Como ser empreendedor no Brasil diante de tantos desafios? A delicada conjuntura social, vivida no mundo, pode contribuir para sua jornada como empreendedor? Quais seriam as características de um empreendedor resiliente?

Em um cenário desolador, o empreendedor que sobrevive é aquele que acorda todos os dias com a consciência de sua grande missão, de caminhar sem olhar para trás e sem temer o futuro. O empreendedor disposto a encarar os desafios face a face em sua rica jornada.

Vivemos em meio à uma pandemia gerada por um vírus: a COVID-19. E agora? Neste capítulo, convido você para desvendar o que criamos e somos capazes de inovar em situações de crise. Vamos juntos investigar nossas potencialidades e descobrir o verdadeiro caminho para atravessar essa tão destemida ponte.

Arlene Aparecida Vilpert


Arlene Aparecida Vilpert é graduada em Engenharia de Agrimensura, com pós-graduação em Gestão Empresarial, MBA em Gestão de Marketing e em Gestão Financeira, e Master Practitioner em PNL.


É sócia-diretora da Festcor Tintas, vice-coordenadora do Comitê da Construção Civil do Estado da Bahia e vice-presidente do Quimbahia - Sindicato das Indústrias de Produtos Químicos Para Fins Industriais e de Produtos Farmacêuticos do Estado da Bahia. Também exerce a função de diretora do CIEB/Sistema FIEB - Federação das Indústrias do Estado da Bahia.


Arlene Vilpert atua como terapeuta holística, com ênfase em Hipnoterapia Clínica, Mestre em Reiki e Leader Coach. É mentora de empreendedores e palestrante motivacional com o tema "O Poder da Inspiração+Ação".


É também fundadora do Instituto Arlene Vilpert e participa das entidades sociais, Liga do Bem, Comboio da Esperança, Amigos da Sopa e Brasil Que Dá Certo.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

 Arlene Vilpert

 @arlenevilpert

 arlene@festcor.com.br e arlenepalestrante@gmail.com

 (71) 98159-9328



A humanidade vive um momento desafiador e absolutamente histórico. Há muito tempo, as sociedades não convivem com um cenário de preocupação tão impactante. No momento de produção deste capítulo, o mundo está sob jugo de uma pandemia sem precedentes, acometida por um vírus que se alastrou mundialmente a partir de março de 2020, chegando ao Brasil de forma assustadora. Entre ricos, pobres, idosos, jovens e crianças, a COVID-19, até o momento, já matou mais de 500 mil seres humanos em todo o mundo, sendo o nosso país atrás apenas dos Estados Unidos em número de casos infectados e de mortes.

Uma das medidas sanitárias adotadas para conter o vírus foi a instauração de um estado de quarentena em todos os cantos do planeta. A decisão levou ao isolamento de milhões de pessoas. A frase que fica na memória das pessoas é o lema #fiqueemcasa.

Uma massa de desempregados em todo o mundo e estabelecimentos terminantemente fechados. A humanidade isolada e refém de um vírus avassalador. A situação trágica afetou empresas de diferentes ramos por todo o planeta. Inúmeras organizações fecharam e talvez não abriam mais, ao passo que outras tiveram que se reinventar ou mudar até mesmo de segmento. Diante de um cenário desfavorável, em uma análise genérica, a palavra “resiliência” naturalmente vem à tona. Até onde o empreendedor consegue ressignificar essas difíceis fases e seguir lutando?

Como empresária no segmento de tintas no nordeste brasileiro, me deparo com algo nunca vivido. Nos primeiros dias da pandemia, viajei a São Paulo para participar da maior feira da América Latina no segmento, a Expo Revestir, onde havia pessoas do mundo inteiro, de chineses a europeus, ambas populações que vinham sendo infectados pelo vírus há mais tempo que o Brasil.

Pensávamos realmente que era uma gripe passageira, que não implicaria na paralização dos negócios. Comportávamos normalmente sem nenhum protocolo de cuidado especial. Reencontrei muitos amigos da minha época de ceramista, italianos e espanhóis nessa feira.

O evento terminou e retornamos a Salvador acreditando que a vida empresarial seguiria o seu fluxo natural. Após dois dias, o cenário mudou. No dia 19 de março, os estados brasileiros foram se pronunciando ao indicar calamidade pública. Na Festcor Tintas, tivemos a notícia de que todo o segmento de materiais de construção fecharia. Nossa fábrica teria que paralisar.

Naquele momento, atinei que enfrentaria o maior desafio da vida como empresária. Por causa da variação cambial do dólar, que já vinha acontecendo em função da pandemia na China, havíamos comprado muita matéria-prima. Nosso estoque estava abastecido para um período de 60 dias. Era a nossa salvação, pois aquele volume manteria o caixa assegurado sem precisar comprar nada.

Tomamos a decisão de não parar de forma alguma, mesmo sem pedidos de clientes chegando. Foram dias desafiadores de medo e incertezas, pois não sabíamos por onde caminhar. Reunimos as lideranças e os sócios para elaborarmos um plano contingencial de enfrentamento da pandemia. Todas as ideias foram bem-vindas.

Durante cinco dias, a empresa não havia recebido nenhum pedido e estávamos beirando a zero de faturamento. Mesmo assim, a equipe permanecia presente na fábrica, mantendo-se na ativa. Motivávamos a equipe comercial dos representantes a seguirem na luta, sem desistir, buscando meios digitais para manter o contato periódico com os clientes.

Comunicamos os clientes que a nossa empresa continuaria aberta atendendo aos pedidos. Suspendemos temporariamente os pagamentos de fornecedores e renegociamos com todos para mantermos um caixa regulado, caso deflagrasse um cenário ainda pior, isto é, um eventual fechamento da empresa e a consequente indenização dos funcionários.

Colocamos de férias quem podia ser liberado, reduzimos a jornada de trabalho e os terceirizados foram dispensados. Na segunda semana, as lojas começaram a reabrir e muitas já estavam operando digitalmente via *delivery*. Nesse frenesi de acontecimentos, o segmento da construção civil foi considerado como atividade essencial, ou seja, pôde se manter aberto, salvo alguma definição diferente do prefeito da cidade à medida que os casos da doença fossem evoluindo.

Tínhamos planejado que sobreviveríamos por 3 meses diante do marasmo comercial. Não haveria fôlego para sustentar mais do que aquele tempo estipulado. Como tínhamos renegociado com os fornecedores, podíamos apenas comprar à vista. Então, foi mais desafiador ainda fazer estoque de produto acabado sem faturamento.

Na segunda semana, estava indo para a empresa quando comecei a não sentir mais o olfato e o paladar. Descobri que eram sintomas do vírus. Imediatamente, retornei para casa e permaneci por 14 dias consecutivos para evitar a contaminação de minha equipe de funcionários da organização. Aquele período foi extremamente delicado porque, distante da empresa, tive que buscar forças para manter o ritmo da equipe.

Aproveitei esse momento em casa para colocar muitas coisas em ordem. Como mestre em Reiki, resolvi, todos os dias, transmitir *lives* pelo meu canal do Instagram, aplicando a técnica holística solidariamente às pessoas. O gesto fez com que buscasse cada vez mais energia vital para me manter em alta vibração. Minha agência criou um *card* de divulgação da minha aplicação de Reiki e isso abriu novas possibilidades para mim. Alavanquei a minha carreira de terapeuta holística, ao vislumbrar aquela oportunidade de negócio em meio à crise.

Após aplicar Reiki via rede social, ia de carro na companhia de minha cachorrinha tarde da noite para passear na orla de Salvador e respirar a natureza. Impressionante como estava completamente vazia. Era muito triste ver como todos estavam em pânico. Não havia uma alma viva nas ruas naquele horário. O mundo passara a conhecer uma outra realidade sem qualquer previsão do que aconteceria nos dias seguintes.

Na quarentena, em casa e me sentindo bem, comecei a ver oportunidades de vender alguns produtos, entre eles, álcool líquido, álcool em gel e matérias-primas para a confecção de álcool em gel. A vida é feita de escolhas e, quando estamos abertos ao novo, o universo nos presenteia com oportunidades. Pude trabalhar nessas várias frentes e tive êxito em todas elas. Montei até uma cadeia de representantes para vender os produtos e, em pouco tempo, os resultados apareceram.

Após os 14 dias, retornei à empresa e os negócios começaram a prosperar. Os pedidos entravam e fechamos o mês de março com faturamento 40% abaixo do ano anterior. Muito preocupante o resultado, no entanto, víamos as oportunidades melhorarem para abril.

Começamos a promover reuniões virtualmente, a fim de melhorar a conexão com os representantes. Nesses encontros, concluímos a respeito da nossa evolução digital, ao encontrar soluções nunca trilhada anteriormente. Em paralelo, busquei outra grande oportunidade por meio da minha influência no universo das mídias sociais.

Comecei uma jornada de *lives* com lideranças da construção civil e do varejo da construção civil, em parceria com a FIEB. Transmitimos 20 *lives* espetaculares com um público muito seletivo. Os resultados desse projeto beneficiaram nossa Federação, o Comitê da Cadeia da Construção Civil e, claro, a Festcor Tintas. As *lives* propiciaram mais notoriedade à nossa empresa no mercado de tintas da Bahia.

O projeto foi totalmente inovador no segmento da construção civil. Criamos até uma campanha publicitária com *outdoors* em todo o estado, incentivando a compra de produtos produzidos na Bahia. Em 12 anos de empresa, jamais havíamos conseguido fazer campanha publicitária naquele nível em função dos investimentos elevados, no entanto, resolvemos ousar na pandemia. Essa campanha gerou resultados enormes, consolidando nossa marca.

No último dia de junho, os resultados do faturamento do referido mês foram superiores aos do mesmo mês no ano passado em mais de 100%. Lhe digo que a nossa indústria atravessou a ponte de forma plena e

inovadora. Fechamos o primeiro semestre com crescimento em relação a 2019 em quase 5%, superando todas as expectativas possíveis.

O que gostaria de contribuir por meio desta minha vivência empresarial? Trago aqui a importância da resiliência para o trabalho de um empreendedor, sobretudo, em cenários aparentemente impossíveis como esse.

Para crescermos, é necessário sermos empreendedores resilientes. Explicito abaixo algumas características que considero altamente relevantes para atingir uma performance diferenciada nessa função.

A resiliência é a capacidade que uma pessoa tem de lidar com seus próprios problemas, de sobreviver e superar momentos difíceis diante de situações adversas, sem ceder à pressão, independentemente da situação. Além disso, pessoas resilientes tendem a levar uma vida mais significativa e a desenvolver relações mais harmoniosas com aqueles que estão ao seu redor, pois são indivíduos que possuem uma visão mais otimista da vida.

O que você faz em tempos de adversidades? O que você faz quando os problemas parecem te perseguir?

Pessoas que enfrentam os problemas e ainda são capazes de se beneficiar com eles, aprender, crescer emocionalmente, são as que possuem razões para nunca desistir de suas metas e objetivos. O nível de resiliência determina quem terá sucesso e quem se perderá pelo caminho. Quanto mais resiliência e força, mais a pessoa estará preparada para lidar com as adversidades. Sucesso é o resultado de inúmeras quedas e derrotas, aprendizado e crescimento.

A capacidade de acreditar em si mesmo gera a confiança necessária para lidar com os desafios que surgem ao longo do caminho. Quem é mais resiliente produz melhor, é mais focado e mais feliz. É aquele que responde às dificuldades com rapidez e flexibilidade. O empreendedor que detém essa virtude encontra constantemente meios para se renovar e chegar a objetivos maiores. Uma pessoa resiliente, além de saber suportar a pressão, aprende com os desafios da jornada, usa de sua flexibilidade para se adaptar e criar soluções.

Um empreendedor resiliente possui a autoconfiança. É capaz de realizar seus projetos, alcançando os objetivos desejados. Essa competência pessoal está ligada diretamente à uma autoestima elevada. Além da autoconfiança, pessoas resilientes possuem a persistência. São tenazes, com uma força de vontade inspiradora e sempre com ideias claras.

São indivíduos otimistas, convictos de que as coisas mudam para melhor. São proativos, eficazes e esperançosos. São também empáticos, pois têm a capacidade de se comunicar com reciprocidade, exercendo a gratidão. Falam a linguagem do receptor de tal modo que ele seja entendido e compreendido.

A resiliência leva à criatividade, isto é, à habilidade de produzir, inovar, se diferenciar dos meios comuns e tradicionais. O famoso “pensar fora da caixa”. Para encarar desafios, são pessoas flexíveis, adaptando-se às diversas situações, atitudes e ambientes.

Além disso, o empreendedor resiliente sabe lidar bem com as emoções. Enfrenta de forma serena situações de grande pressão e estresse. Consegue ter uma boa leitura do ambiente e tira do fator externo as maneiras para reorientar o seu comportamento.

Pessoas resilientes, portanto, conseguem, não apenas amadurecer emocionalmente, como também se tornam ainda mais fortes em um cenário adverso. Um dos grandes exemplos de resiliência humana é a figura do político Nelson Mandela. Ele dizia que “ninguém nasce odiando outra pessoa pela cor da sua pele, seu passado ou sua religião. As pessoas que aprendem a odiar podem ser ensinadas a amar, pois o amor chega mais naturalmente ao coração humano do que seu oposto”.

O gênio físico Stephen Hawking viveu 50 anos de luta contra a esclerose múltipla. Outro grande homem resiliente. Viktor Frankl viveu quatro anos no campo de concentração como médico psiquiatra e criou o método da logoterapia, que explora o sentido da existência do indivíduo e a sua dimensão espiritual.

Frankl dizia que “tudo pode ser tirado de um homem, exceto uma coisa: a última das liberdades humanas, escolher a sua atitude em um

determinado conjunto de circunstâncias, escolher seu próprio caminho. A chave para aprendermos nas nossas vidas não é apenas sobre ter experiências humanas, mas como compreender que somos centelhas divinas dessa fonte. Para amar a si mesmo, você precisa se conhecer”.

Traço uma analogia deste momento de pandemia mundial com minha resiliência, que venho desenvolvendo durante meus 37 anos de empreendedorismo. Nasci em Santa Catarina em 19 de julho de 1966. Iniciei no trabalho muito pequena. Aos 6 anos de idade, já encontrava caminhos para ganhar dinheiro. Aos 8, fui ajudar meu pai de garçom no bar da família. Foi naquele momento que aprendi a jamais desistir, a enfrentar os desafios e seguir em frente.

Aprendi a ver sempre o copo meio cheio e nunca meio vazio. No meio da tempestade sempre haverá um caminho quando verdadeiramente acreditamos em nosso poder interno de transformação. Aprendi que, para empreender, é preciso ser uma pessoa visionária, que tem autoconhecimento suficiente para um equilíbrio emocional, para lidar com os percalços da vida. Não importa quantos tombos sofra, mas, sim, quantas foram as vezes que você levantou dessas quedas.

Sou uma líder predestinada e otimista. Tenho muita coragem e fé para realizar buscas e desenvolver novos projetos. Estou, no momento da escrita deste capítulo, planejando a segunda jornada de *lives* com participação de empresários do ramo de construção civil, a fim de compartilhar os ensinamentos tirados desta fase mundial na indústria.

Resiliência é o nome que dou a esse conjunto de características que envolve a minha personalidade na caminhada. Aos empreendedores e aos futuros empreendedores, nunca desistam dos seus sonhos!

Nasci em uma família muito humilde, que não tinha uma sandália para calçar. Ia à escola a 7 quilômetros da minha casa sob o rigoroso clima sulista de 3° C no inverno e 42° C no verão. Apesar das adversidades, foram elas que me ensinaram a ser quem eu sou hoje: uma empresária do segmento de tintas, considerada a maior indústria da Bahia, congratulada como membro de entidades como a FIEB, o Sindicato das Indústrias do

Estado da Bahia, o Comitê da Construção Civil do Estado da Bahia, além de ter me desenvolvido como terapeuta holística, levando o cuidado e o equilíbrio emocional à vida das pessoas.

Você pode tudo. Basta querer. Utilize a força que está dentro de você e seja um grande empreendedor resiliente.

6

MENTE FORTE DOMINA MENTE FRACA

Marcus Ribeiro

“Empreender não é arriscado. Arriscado é trabalhar durante 35 anos para outra pessoa e depois viver pela previdência social.” — Warren Buffett

Marcus Ribeiro

Se destaca por seu embasamento teórico e prático, e por seu estilo direto, didático e assertivo, o que o torna um dos mais capacitados profissionais de desenvolvimento humano. Fundador da empresa DNA de Marketing e Treinamentos. É formado em Administração com Marketing pela Faculdade Visconde de Cairu. Master Coach; Advanced Performance Coach; e Professional Coach, ambos certificado internacionalmente pela BeCoach Portugal. Analista de Perfil Comportamental CIS Assessment (DISC, Tipos Psicológicos e Valores) pela FEBBRACIS. Practitioner em PNL. Autor de quatro livros digitais. Hoje atua como facilitador de palestras e treinamentos nas mais diversas áreas, além de realizar atendimentos pessoais como coach de Carreira e Analista de Perfil Comportamental.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

☎ (71) 99123-4050

📷 @coachmarcusribeiro

🌐 www.marcusribeiro.com



Certo dia, estava assistindo uma apresentação de negócios e o palestrante contou uma “piada” que fez muito sentido para mim. Não pela piada em si, mas pela mensagem por trás dela. Como a maioria das piadas tem um cunho pejorativo, quero deixar claro que essa não se trata de minha opinião pessoal, e sim o aprendizado que ela carrega. Essa piada, se refere a três personagens: um japonês (que seria o inteligente), um português (que seria a pessoa com pouca inteligência) e um peixe. Para ilustrar melhor essa história, vamos chamar o japonês de Dr. Sakuraba e o português de Seu Manoel. Então vamos a ela.

Seu Manoel, foi ao consultório do Dr. Sakuraba buscar atendimento médico. Chegando na sala do Dr. Sakuraba, Seu Manoel ficou intrigado porque viu o médico fazendo vários movimentos diante do aquário e tudo que ele fazia, o peixe seguia sua movimentação. Então, o português curioso perguntou ao japonês: “por que tudo que você faz, o peixe imita?” e o Dr. Sakuraba respondeu, tocando o dedo indicador três vezes na lateral da sua própria cabeça: “mente forte, domina fraca”.

Porém, o médico precisou sair da sala por um instante e disse ao Seu Manoel: “vou aqui fora rapidinho resolver umas coisas e já volto para atender você”. Passaram-se alguns minutos e quando o Dr. Sakuraba voltou, para sua surpresa, Seu Manoel estava na frente do aquário, mexendo a boca e fazendo um som de bolhas de água, como se estivesse imitando o peixe. Ou seja, nesse caso, a mente forte foi o peixe que influenciou o português.

Qual é a moral da história e o que isso tem a ver com o empreendedorismo? Se você decidiu trilhar o caminho da liberdade e ter seu próprio negócio, você encontrará pela frente muitos desafios. E um dos principais é a falta de incentivo e de apoio de pessoas próximas na maioria dos casos.

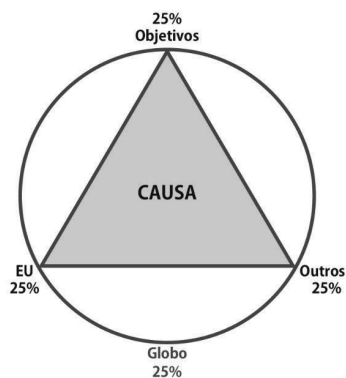
Muitos amigos e familiares irão tentar dissuadir você, para que desista da ideia e se conformar com um emprego, que muitas vezes não te proporciona crescimento, felicidade e nem realização. Dirão que é muita

burocracia, que empreender é muito difícil, que no futuro algum funcionário poderá colocar você na justiça, ou até mesmo que você está delirando. Citarão exemplos de algum amigo ou familiar que fracassou ao empreender, entre outras coisas. Mas, muitos deles não irão falar isso porque querem seu mal e sim, porque a programação mental deles é diferente.

Eles buscam uma falsa sensação de segurança e muitas vezes a intenção é apenas preservar você, por achar que você não tem as habilidades necessárias, ou para você não se frustrar. Por outro lado, alguns até querem ver você bem de vida, mas por mais duro que seja acreditar no que vou dizer, outros não querem ver você melhor do que eles se você for bem-sucedido. Então, vai que dê certo? É melhor sabotá-lo logo no início. Assim pensam de forma consciente ou inconsciente. Ou seja, você terá que decidir a todo momento quem será a mente forte e quem será a mente fraca da história.

Quando me refiro a ser bem-sucedido, não necessariamente estou falando de dinheiro ou fama. E sim, você viver de acordo com seus valores e propósito, e ser bem pago sim, fazendo aquilo que ama e que vai ajudar a solucionar o problema de muitas pessoas.

Certamente, para ser um empreendedor com uma estrutura emocional forte e ser bem-sucedido na sua área, você precisará de muitas habilidades e recursos. Porém, eu trouxe para você, algo simples e indispensável, caso você queira ser um empreendedor e uma pessoa de mente forte. Como explica no gráfico abaixo, o Modelo TCI se refere àquilo que você deve focar mais a sua atenção.



Perceba o grau de importância e de gestão das suas emoções e recursos que você precisa dar a cada um, assim como o impacto que causa na sua vida. Se você conhecer a si mesmo (25%); definir objetivos claros e traçar um plano de ação para alcançá-los (25%) e não se deixar influenciar negativamente pelas opiniões de outras pessoas, sendo o empreendedor de mente forte (25%), você estará no controle de 75% da situação, ou seja, em “causa”. E se (ou quando) algo acontecer, algo inesperado, não terá tanto impacto e nem vai tirar você do seu caminho, porque você sabe exatamente quem é e o que tem que fazer, independentemente das condições. Já que o “globo” representa apenas 25%.

Em Coaching, o termo “estar em causa” significa estar no controle da situação, ter autorresponsabilidade, assumir a direção do seu barco. O contrário disso seria “estar em efeito”, que seria o mesmo que dizer estar à deriva, ficar se justificando e apontando culpados pela nossa falta de sucesso.

CONHEÇA A SI MESMO (25% EU)

“Invista mais em você do que no seu negócio.” — Jim Rohn

Se você quiser ter sucesso nas áreas pessoais e profissionais, é indispensável ter autoconhecimento. Por isso, é muito importante você ter um coach pessoal, um consultor, terapeuta, ou qualquer outro profissional que ajude você a se conhecer melhor. Cursos e livros também dão um excelente suporte nessa busca. Vou sugerir algumas ferramentas, testes que aplico com meus clientes de coaching de carreira, que certamente irão ajudar você a se conhecer ainda mais. Algumas delas são: DISC; conhecer suas CRENÇAS, seus VALORES; e fazer uma análise SWOT.

É extremamente importante você fazer seu questionário do DISC para conhecer suas principais tendências comportamentais. Como você lida com situações de estresse, conflito, desafios e problemas (D – Dominância); como lida com as pessoas e as influencia (I – Influência); você lida

com mudanças e dita o seu ritmo (S – Estabilidade); e como você lida com regras e procedimentos (C – Conformidade). Cada um de nós lida com essas situações de formas diferentes, por isso o autoconhecimento é fundamental para você perceber por exemplo, quais são os gatilhos que deixam você triste, com raiva, feliz, etc. Assim como conhecer o outro e se relacionar melhor com pessoas que tenham personalidades diferentes da sua.

É de fundamental importância também, você conhecer suas principais crenças (positivas e negativas) para eliminar crenças limitantes, que estão impedindo você de agir e/ou de alcançar determinados objetivos. Conhecer seus principais valores, para saber porque você faz o que faz e porque não faz o que deve ser feito, descobrindo assim seus principais motivadores para realizar cada vez mais.

Já a Análise SWOT, ajudará você a identificar seus principais **pontos fortes**, **pontos de melhoria**, as **oportunidades** (que você pode aproveitar se usar seus pontos fortes da forma correta) e as **ameaças** (que poderão surgir caso você não trabalhe seus pontos de melhoria ou não utilize seus pontos fortes).

DEFINA OBJETIVOS CLAROS (25% OBJETIVOS)

.....

“Um objetivo sem um plano de ação é o mesmo que sonhar acordado.” — Nathaniel Branden

Existem várias ferramentas de metas e formulação de objetivos, como a 5W2H, por exemplo. Eu gosto muito de ensinar e aplicar o RPM, por ser mais simples e objetivo. Você vai escrever numa folha de papel com três colunas o que você quer, porque isso é importante para si e o que você precisa fazer para alcançar esses objetivos, traçando um plano de ação com prazos, ações de curto prazo, entre outras estratégias. Lembrando de usar o modelo SMART para verificar se seu objetivo está formulado corretamente. Para isso, ele precisa atender aos requisitos abaixo.

- S= específico (quanto mais específico, mais forte seu objetivo é)
- M= mensurável (como saber se está perto ou longe de seu objetivo?)
- A= alcançável (se alguém já conseguiu, você também consegue)
- R= relevante (quão importante esse objetivo é para você?)
- T= tempo determinado (quando pretende alcançá-lo?)

Muitas pessoas não alcançam seus objetivos por não saberem formulá-lo adequadamente. Querem um “carro novo”, por exemplo, mas esquecem do principal: que carro, modelo, marca, cor, ano? Querem “mais dinheiro”, porém, se eu te der 2 reais, você terá mais dinheiro? Portanto, quanto especificamente gostaria de ganhar por mês? Lembre-se: ser rico não é uma meta. Fazer meio milhão em um ano, sim, por exemplo. Tem pessoas que querem emagrecer, mas não querem se pesar na balança. Aquilo que não se mede, não se controla. Outros, não definem um prazo para atingi-lo. “Um dia eu chego lá...” e provavelmente esse dia não chegará nunca. Você precisa definir datas para saber se está se aproximando ou se está longe de atingir o objetivo. Porque o tempo vai passar de qualquer forma, e talvez esse “dia” não chegue nunca se você não disser de forma clara e precisa, quando será.

Uma forma simples de unir os dois primeiros pontos (eu e objetivos, totalizando 50% do controle da situação) é pegar uma folha de papel, traçar duas linhas na vertical, formando assim três colunas, e escrever uma lista de tudo aquilo que você quer SER, o que você terá que FAZER para conquistar e as coisas e experiências que pretender TER.

Por exemplo, eu quero SER fisicamente saudável, um palestrante reconhecido nacionalmente, escritor best-seller, um bom pai, faixa preta de Jiu-Jitsu, entre muitas outras coisas. Eu quero TER uma casa com salão de jogos, uma miniestrutura de lutas dentro de casa, com um ringue ou tatame, assim como os principais acessórios, e um pequeno cinema dentro de casa. Eu quero FAZER duas viagens internacionais por ano, visitar alguns lugares recorrentemente para refinar a prática de artes marciais, como boxe no México, Muay Thai

na Tailândia e Jiu-Jitsu no Rio de Janeiro. Perceba que são “desejos” específicos e totalmente realizáveis, desde que eu trace os planos de ações precisos para cada objetivo e trabalhe duro por eles. Essa lista não tem limites. Quanto mais itens você colocar nela, e tem que ser por escrito para que você possa visualizá-la, e quanto mais você trabalhar de forma inteligente para alcançar esses objetivos, mais próximo de torná-los reais, você estará.

SAIBA FILTRAR AS OPINIÕES DE OUTRAS PESSOAS (25% OUTROS)

“Nunca aceite críticas construtivas de quem nunca construiu nada.” (autor desconhecido)

Eu percebo que muitas pessoas desistem dos seus sonhos quando não recebem apoio de amigos e familiares, ou pior ainda, quando recebem críticas, perdem a autoconfiança, ficam desmotivadas, sentem-se diminuídas, ou até mesmo humilhadas. Mas, tem uma forma simples de você lidar com esse desafio. Basta se perguntar: Essas pessoas que estão criticando você, estão onde você gostaria de estar? Elas têm um estilo de vida que você gostaria de ter? Elas são especialistas e têm resultados comprovados na área que você pretende empreender? Se alguma das respostas for “não”, será que vale a pena desistir de tudo, de seus sonhos e de você porque elas pensam diferente, não te deram apoio ou te criticaram? Entenda que cada um tem a sua jornada, e mesmo que o caminho que elas escolheram deram certo para elas, não significa que esse mesmo caminho será o que fará você feliz. Você não deve desrespeitar essas pessoas, continue amando-as, mas faça o que tem que ser feito e mostre resultados. É o melhor remédio para silenciar alguns e conseguir o apoio e a admiração de outros. Lembre-se sempre: mente forte, domina fraca.

COMO LIDAR COM AQUILO QUE ESTÁ FORA DO SEU CONTROLE (25% GLOBO)

“Esperar que a vida lhe trate bem porque você é uma boa pessoa, é como esperar que um tigre não te ataque porque você é vegetariano.” Bruce Lee

Escrevo esse capítulo hoje, em junho de 2020, onde estamos enfrentando uma das maiores pandemias de todos os tempos, o COVID 19, mais conhecido por Coronavírus. Infelizmente, tivemos muitos óbitos, muitas pessoas infectadas e graças a Deus, a maioria curada ou não se contaminaram até então. Porém, o cenário da economia mundial é desastroso. Principalmente, para os pequenos e micro empresários do Brasil.

Jamais poderíamos imaginar que algo dessa magnitude fosse acontecer. E por mais que você saiba que pandemias e crises são situações inevitáveis e cíclicas, quando acontece na prática, é bem diferente da teoria.

Muitas empresas fecharam as portas e muitas pessoas estão passando por dificuldades financeiras, principalmente pela falta de gestão ou de caixa. Esse cenário que estamos vivendo atualmente, é o que o gráfico traz como “globo”, aquilo que não está no seu controle. Mas, se você entendeu bem até aqui, percebeu que se você conhece a si mesmo e os seus objetivos, se não se deixa abalar por críticas dos outros, ou até mesmo pelas notícias ruins e apelativas da mídia, você estará 75% no controle da situação e saberá lidar com situações como essa que estamos vivendo da pandemia – ou outro tipo de crise – de forma mais inteligente e menos dolorosa. Afinal de contas você sabe quem é, para que veio, o que você quer e nada vai parar você, porque você tem a mente forte.

Inevitavelmente, situações como essa pode trazer preocupações, estresse, tristeza, baixa autoconfiança, ou qualquer outro sentimento ruim. Mas, é importante ter em mente que tudo passa. Aproveite os momentos bons da melhor forma possível, porque um dia vai passar. Da mesma forma, não entre em desespero, porque os momentos ruins também irão

passar. E para finalizar o meu capítulo, gostaria de deixar mais uma estratégia para você que está passando por algum tipo de desafio em alguma área da vida, sente-se preocupado, muitas vezes com baixa energia, tendo insônia, tratando de forma fria ou até mesmo ríspida algumas pessoas, principalmente aquelas que são importantes para você. Entenda que sempre tem uma solução e você sempre tem escolhas mais inteligentes a serem feitas. A estratégia é muito simples e se faz com quatro perguntas de reflexão.

1. Qual é o problema?
2. Qual é a causa do problema?
3. Quais são as possíveis soluções?
4. Qual é a melhor solução?

Faça esse questionamento com a mente aberta e coloque tudo que estiver na cabeça numa folha de papel. Você ficará surpreso com essa simples ação e vai perceber que 90% dos seus problemas nunca acontecerão, e os outros 10% não acontecerão da forma que você imaginou. Porém, o mais importante de tudo isso é agir, assim que estiver com uma visão mais clara do problema que está enfrentando. Porque a teoria por si só, jamais tirará você do lugar. É preciso dar o primeiro passo e depois um passo de cada vez.

Saiba que não será fácil e a todo momento você será testado, portanto, domine esses três pilares (eu, objetivos e outros) para estar preparado para eventos que estão fora do seu controle (globo) e possíveis crises que surgem a qualquer momento. E toda vez que alguém tentar de certa forma tirar você do seu caminho, dando os famosos conselhos, avalie se faz sentido e será preciso fazer alguns ajustes, ou se deve se manter focado(a) naquilo que está fazendo. Afinal de contas, é tão perigoso acreditar em tudo, como não acreditar em nada e às vezes é necessário dar um passo para trás e para dar um salto para frente, por outro lado, as vezes basta se manter constante. É preciso avaliar com sabedoria as situações.

Para que eu possa ajudá-lo ainda mais, você pode acessar meu site (www.marcusribeiro.com) e clicar em “conteúdos gratuitos” para baixar alguns testes e ferramentas em PDF para concluir o seu aprendizado desse capítulo. Como o DISC, RPM, Análise SWOT, entre outros que você deseja. Tudo que está lá, foi pensado e disponibilizado com muito carinho para você vencer os desafios do dia-a-dia.

Desejo a você todo sucesso em sua nova jornada e que você ajude muitas pessoas com seu empreendimento. E lembre-se sempre: mente forte, domina mente fraca.



7

A APLICAÇÃO DO MÉTODO R7 NA COCRIAÇÃO DE CORPOS PERFEITOS

Rochelli Ricciuto de Souza

Rochelli Ricciuto de Souza

Rochelli Ricciuto de Souza é Terapeuta Holística, Personal Trainer Holística de Saúde e Lifestyle Coach, com ênfase em Bioterapia Quântica. É Mestre em Business Leadership e Mindset pela University of Canberra, na Austrália, e uma especialista na transformação do corpo e da mente, ao focalizar no empoderamento feminino por meio de 4 pilares essenciais: físico, mental, emocional e espiritual.

É acreditada pelo International Institute for Complementary Therapists, uma associação de profissionais que trabalha com terapias complementares, holísticas e tradicionais, como o Personal Training. Reside na Austrália há 14 anos e atua na área de saúde há mais de 20 anos, em atendimentos presenciais e virtuais.

No decorrer de sua extensa carreira, Rochelli Ricciuto de Souza criou um autêntico método com uma aplicação efetiva e resultados excepcionais em seus clientes. Durante 5 anos, ela vem utilizando as ferramentas desse método chamado R7 com o intuito de transformar a vida de centenas de mulheres. A sua missão é trazer a valorização do amor próprio, da autoconfiança, da autocura, do empoderamento pessoal e da cocriação, a partir dessa sua abordagem própria.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

📘 Rochelli Fit7 Mind Body Soul Training

📷 @rochelli.holistic.wellness

✉️ holistic@rochelli.com.au

📞 (61) 0420528778



Neste capítulo, trago à tona os benefícios do Método R7 para líderes nas áreas de treinamento físico e mental e para qualquer pessoa que busca uma transformação física. Após 23 anos de experiência no ramo da saúde, desenvolvi uma técnica baseada em terapias complementares, cujo objetivo é transformar a vida de pessoas a partir do cultivo de virtudes fundamentais que permeiam o caminho do autoconhecimento: o amor próprio, a autoconfiança e a felicidade plena.

Você já notou que muita gente se dedica com afinco a uma dieta regrada ou a um programa rigoroso de exercícios, mas, ainda assim, não consegue atingir os resultados esperados?

Percebo que profissionais de diversas abordagens ainda conduzem a obtenção de resultados físicos de forma muito obtusa e simplista. Não basta apenas seguir um plano pré-determinado com o melhor *personal trainer* ou nutricionista.

Há casos de pessoas que adquirem excelentes resultados seguindo à risca as instruções de especialistas, mas fato é que muitas continuam remando contra a maré. A razão desta dificuldade está associada a motivos muito mais complexos e que merecem ser analisados com o devido cuidado. A causa pode estar vinculada a um desequilíbrio emocional, energético, mental ou até à dimensão espiritual.

Em primeiro lugar, é preciso entender que cada pessoa possui um repertório de vivências, uma personalidade própria, objetivos bem particulares, emoções e traumas íntimos, uma ancestralidade complexa e um sistema de crenças positivas e negativas que influenciam nas escolhas e hábitos. Considerando tais aspectos, não se pode reduzir a questão por meio de generalizações. Não há como as pessoas seguirem literalmente

as mesmas estratégias, técnicas ou sistemas de *coaching*. Cada caso é um caso, no qual devem ser analisados separadamente, a fim de construir um plano de ataque holístico para cada um deles.

Por muitos anos, em minha carreira profissional, reprimi meu lado espiritual e holístico. Foi por meio de muitas vivências associadas à jornada do autoconhecimento que comecei a abrir minha mente e meu coração para as muitas conexões que permeiam nossas vidas. Passei a compreender que tudo está em rede e que meus treinamentos em diversas modalidades, interligados com conhecimento teórico e prático, podem transformar a vida física de uma pessoa.

Esse processo de despertar não se desenvolveu repentinamente. É importante frisar que foram anos e anos de trabalho pessoal a partir da vontade de querer aprender e ser um indivíduo mais evoluído. Toda essa combinação de práticas físicas com a qualidade bioenergética de meu trabalho só entrou em ação quando, de fato, me atinei para a carência que as pessoas à minha volta sentiam. Todas buscavam minha ajuda, desejando transformações em diversos aspectos.

Cheguei à conclusão de que 99% da minha clientela feminina conquistada ao longo de dez anos de trabalho me procuravam com um objetivo semelhante: uma transformação física e uma satisfação plena. Fui percebendo que o sentir bem consigo mesma era uma vontade intrínseca de cada uma das mulheres em resgatar o amor próprio, a autoestima, a autoconfiança, um sentimento de felicidade interior, uma conexão mais profunda que fosse amorosa, familiar e amigável.

A partir daquela minha leitura reflexiva do meu círculo social, observei que não bastava saber o superficial de cada cliente. Era importante criar uma conexão sincera, respeito e confiança. Para isso, era necessário, adquirir um conhecimento profundo sobre a história de vida de cada pessoa: seus traumas, crenças limitantes, padrões de comportamento, bloqueios energéticos, enfim, entender o real motivo que me procuravam. A partir desta clareza sistêmica sobre o outro, percebi que poderia sugerir uma transformação física mais assertiva, considerando também o aspecto emocional, energético e espiritual.

Decidi, então, desenvolver o Método R7, baseado em sete pontos principais que os intitulo de aplicação “Caialia”:

Coleta: a fase em que coleta-se o maior número de informações a respeito da vida do cliente.

Analisa: o segundo passo é a análise detida dessas informações absorvidas sobre o cliente.

Identifica: esta fase consiste na identificação da melhor forma de trabalho para aquele cliente em particular, ou seja, é o momento em que se escolhe a abordagem técnica ideal para o caso.

Aplica: nesta etapa, aplica-se, de forma gradativa e exponencial, a abordagem escolhida para que o cliente aprenda como agir e, assim, adquirir resultados positivos e sustentáveis.

Libera: este passo tem o objetivo de limpar traumas, crenças limitantes, buscando romper com a zona de conforto, com o vitimismo, em um processo de reprogramação energética, mental, emocional e física, visando promover a autoconsciência no indivíduo em questão.

Integra: esta penúltima fase está relacionada à integração da ativação da consciência e da subconsciência, no desenvolvimento de novas atitudes, na autocura, na motivação própria, nos sonhos e objetivos do cliente.

Absorve: por último, é o passo em que há a absorção dos novos valores pelo cliente, como a autoaceitação, o merecimento, a gratidão, a partir de um incremento quântico via coração e mente.

É importante ressaltar que a escolha da melhor forma de trabalho para a pessoa só é possível após uma profunda e abrangente investigação (a terceira etapa da aplicação “Caialia”, identificação), ao descobrir o real motivo e a conexão emocional da pessoa com seu objetivo.

Afinal, por que conectamos o emocional ao motivo real do objetivo?

O emocional do cliente é a parte impulsionadora e pode emergir tanto positivamente (sentimentos de alegria, entusiasmo, amor) quanto negativamente (sensações de dúvida, angústia, raiva, desapontamento). É da responsabilidade do terapeuta/*coach* utilizar esse mapa de emoções do

cliente para traçar o melhor caminho a fim de ajudá-lo em seu desenvolvimento. No meu caso, na função de terapeuta holística e energética e *master mindset coach*, opto por utilizar uma sessão no qual o cliente esteja aberto a discutir sobre qualquer assunto que lhe convém.

Nessa sessão, identifico os pontos positivos e negativos para que seja possível realizar a liberação da energia estagnada utilizando técnicas mentais e quânticas. As técnicas são aplicadas dependendo da necessidade do cliente e de como a sessão evolui. Pode ser utilizado para o desbloqueio, ativação ou balanceamento dos chacras, a terapia floral, o *reiki* com cristais e outras técnicas quânticas no trabalho de reprogramação e transformação mental para a criação de um novo estilo de vida.

A sessão de terapia holística e *coaching* são associados aos treinamentos físicos para definir, de forma correta, as necessidades, limitações e objetivos de cada cliente. É importante ouvir mais do que falar. O fundamental é o cliente desejar e não o que desejamos para ele. Devemos abrir espaço para a crítica construtiva, adaptação e evolução de qualquer plano de ataque que desenvolvemos para a pessoa.

É também essencial que o cliente tenha um fácil acesso ao terapeuta/*coach* e que seja acompanhado pelo profissional regularmente. Essa frequência na comunicação ajuda a estreitar o laço, a criar um relacionamento íntegro. É um trabalho feito em conjunto que propiciará um desenvolvimento substancial e mais rápido no processo de evolução física.

Se o cliente se sentir seguro, apoiado, livre de julgamentos, aberto a cocriação de sua nova realidade, não importará mais os altos e baixos do processo, pois as falhas são ressignificadas e passam a ser vistas como aprendizados. Com o seu campo energético e mental forte, o cliente torna-se mais empoderado.

A etapa da aplicação, que reúne o plano de ataque feito para o cliente, deve ser utilizada gradativamente e exponencialmente para que exista uma adaptação tanto física quanto mental e emocional no processo de transformação. Além disso, é fundamental frisar que certos casos devem ser acompanhados por profissionais da saúde, como um psicólogo,

psiquiatra, nutricionista, fisioterapeuta, médico geral, obstetra, entre outros especialistas da área. É preponderante ressaltar que o papel do *coach* holístico não é de substituir a medicina tradicional, mas de complementá-la.

Abaixo, trago um exemplo fictício com o objetivo de demonstrar os últimos passos da aplicação “Caialia” do Método R7 (as fases de liberação, integração e absorção).

“Franciele” foi abusada sexualmente quando criança e hoje tem uma enorme dificuldade de perder peso. No exemplo fictício, existem traumas e limitações a serem observados e tratados que são determinantes para o problema do aumento de peso. Neste caso, o que a pessoa verdadeiramente busca é a reconexão positiva com suas emoções, com um sentimento de libertação, de confiança, respeito, amor próprio, entre outras virtudes que foram desfalecidas no momento do trauma.

Somente é possível atingir uma mudança física, emocional e espiritual quando o cliente procura e quer honestamente essa transformação. É importante reconhecer, perdoar e aceitar o passado para que possa abrir caminhos novos de prosperidade.

Lidar com traumas e medos não é fácil, assim como escolher se curar emocionalmente. Em muitos casos, a pessoa opta, mesmo que inconscientemente, a continuar sofrendo na esperança de receber algo em troca, seja dor, seja prazer. Essa dor ou prazer está vinculada à história criada quando começamos a vivenciar diversos tipos de emoção e ações quando criança. Interpretamos as experiências de forma positiva ou negativa e elas vão se acumulando aos nossos olhos e em sensações no corpo físico.

A dor é muito subjetiva, principalmente, a dor emocional. O que pode ser doloroso para mim não é nada para o outro. Fazer escolhas não é fácil. Às vezes, toca-se em feridas que não queremos mexer. Toda e qualquer escolha é feita a partir de uma renúncia.

Neste exemplo fictício descrito, “Franciele” tem como renunciar ao sofrimento, ao medo que lhe habita para desbloquear este mecanismo de autoproteção aguda. O ser humano reage de diversas formas. Uns

agressivos, outros tristes, mas o que há em comum nesses distintos comportamentos é o intuito de se proteger. O sentimento de autoproteção está diretamente relacionado ao primeiro chacra que chamamos de chacra básico.

Os chacras são um sistema de esferas energético e metafísico relacionados com a interpretação do consciente e subconsciente atuando em nossa vida diária. No momento em que bloqueamos um dos chacras, invariavelmente, impedimos a fluidez de todos os outros. Este mecanismo de proteção automático ocorre no cérebro com o intuito de evitar a dor e para que tenhamos a sensação de estarmos protegidos. Desta forma, cria-se uma barreira em nosso campo magnético.

No caso do exemplo “Franciele” acima, não há uma troca energética, pois nada entra e nada sai. É o total bloqueio do chacra básico com intuito de se sentir-se salva de todo e qualquer perigo ilusório ou real.

A dor está relacionada diretamente ao chacra 7 chamado de “coroa”. Quando este chacra está bloqueado, não há a conexão intuitiva e a glândula pineal causa um efeito mascarado de analgesia emocional. Os efeitos físicos dessa dor e desse trauma transparecem de muitas formas como a compensação alimentícia compulsiva, que é um mecanismo de proteção e autossabotagem. Esse mecanismo de proteção é manifestado em nossas vidas de diversas formas, na nossa personalidade, na forma como reagimos a algo que acontece conosco seja bom, seja ruim.

Você já parou para pensar como reage em meio a um problema que surgiu no dia? Quais perguntas você faz a si mesmo diante de um caos emocional momentâneo? Indagações negativas ou positivas? Perguntas como: por que isso acontece comigo? O que fiz para merecer isso? Por que não tenho sorte? Por que não tenho o corpo que quero? O que posso fazer para melhorar? O que existe de bom nisto que aconteceu? Qual a lição que devo aprender? Como posso melhorar?

Veja que o fluxo do universo não sabe distinguir o que é bom ou ruim. Quando você se posiciona de forma negativa na vida, será também este o padrão vibratório que o universo estará trazendo a você. A forma como

pede e o tipo de frequência influenciam no que você recebera para o universo. A vitimização, a falta de responsabilidade, de amor próprio e de respeito consigo são frequências energéticas baixas. Se você as mantém, elas permanecem manifestas em sua vida diária mesmo não as querendo. Tais perguntas estão conectadas com o poder da autossabotagem, esse comportamento presente constantemente em nossas vidas.

A utilização das ferramentas de *coaching* holístico são muito eficazes no processo de expressão livre do cliente e na busca de seu autoconhecimento sem estar preso a julgamentos alheios. O terapeuta ou *coach* deve encorajar o cliente e ressignificar o sentimento de responsabilidade para que volte ao estado mental de liderança e consiga lidar com as emoções, com a autoexigência durante o processo.

As sessões ajudam a guiar o cliente em conversas internas a partir de perguntas positivas para si mesmo feitas em voz alta. Elas contribuirão na ativação do amor próprio, da responsabilidade pessoal, do respeito, da prosperidade, da abundância, gerando ondas vibracionais de alta frequência.

Nessa minha jornada profissional, venho observando que é possível modificar qualquer situação, transformando e criando uma nova realidade no momento em que as atitudes e emoções estagnadas são reconhecidas. Admitir as coisas como elas são não é apenas aceitar as condições, mas, sim, desenvolver um sentimento de empoderamento na caminhada. A certeza maior no percurso gera a resiliência necessária para atingir os objetivos, a buscar uma realidade que realmente deseja.

Se você procura mudanças no corpo físico, é importante trabalhar o seu Ser interior, ou seja, se conhecer melhor de dentro para fora, descobrindo seus pontos cegos, se está conduzindo sua vida positivamente ou negativamente. A transformação ocorre quando concentramos em um próprio desenvolvimento pautado na tríade: mente, corpo e espírito.

Não existe perfeição. Devemos ser adaptáveis, maleáveis a qualquer circunstância ou situação, pois estamos em constante movimento. Se hoje não está bom, amanhã estará e vice-versa. Vivemos como as ondas do

mar, indo e vindo, subindo e descendo ao acompanhar o fluxo natural dos ciclos da natureza.

Para concluir, a força de atração dos nossos objetivos e sonhos é diretamente proporcional ao nosso autoconhecimento, ao movimento ativo rumo à uma evolução. Estamos em constante mutação e a nossa mente é a chave para cocriarmos o nosso próprio sucesso.

Mais do que qualquer aplicação de um método específico, é necessário viver o presente com gratidão e autorresponsabilidade. Tenha total certeza de que, após ler este livro, você não será a mesma pessoa, pois estamos em constante mudança de estado. Então, aproveite, visualize, aceite e se sinta realmente merecedor dos seus objetivos.

8

VULNERABILIDADE COMO CONDIÇÃO SINE QUA NON PARA EMPREENDER NO SÉCULO XXI

Camila Sagradas

Camila Sagradas

Camila Sagradas é hipnoterapeuta avançada pela American Board of Hypnotherapy and National Guild of Hypnotists (EUA), Método Kraish e Arcadia Institute (Brasil). É Master em terapias regressivas e PNL Practitioner em Terapia Diamante, ambas pelo Instituto Mind Training (Portugal) e Part's Therapy, Roy Hunter.

É terapeuta neurossistêmica, formada em Abordagens Neurossistêmicas pelo Instituto Acrópole. Atua também como advogada, graduada pela PUC-SP. É especialista em processo civil e mediadora formada pelo método Harvard de resolução de conflitos no Brasil Jurídico. Mãe apaixonada pela natureza humana e pela visão sistêmica de mundo.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

☎ (71) 98765-8155

📷 @dracamilamenezes

✉ camilasagradas@gmail.com



Certo dia, recebi uma ligação do mestre, idealizador desse projeto, Leandro Cristo, perguntando-me se aceitaria participar como coautora deste belíssimo trabalho sobre empreendedorismo.

Eu, advogada de formação, com experiência em contencioso cível, mãe de duas crianças e em franca transição de carreira, até então, não havia me imaginado mestre empreendedora e uma empresária de referência capaz de ensinar a tantos outros como empreender e ter sucesso.

Por definição, empreendedorismo é o processo de iniciar, de implementar novos negócios ou realizar transformações em empresas já existentes. A ideia envolve assumir riscos, inovar em ser versátil, adaptável, ousado e até mesmo ser vulnerável. Sou empreendedora, terapeuta neurossistêmica, palestrante, e trilhei uma estrada que muitos de vocês pretendem iniciar.

A grande parte das atividades desempenhadas na atualidade vem ou perpassa pelo empreendedorismo. Nunca vivemos um momento tão propício para empreender e nunca foi tão fácil se conectar com pessoas e atingir grandes públicos com ideias arrojadas.

Até então, o senso comum sobre empreendedor é alguém com extrema capacidade de obter resultados práticos com ideias brilhantes. Um indivíduo visionário capaz de transformar o que toca em ouro. Pessoas especiais, extraordinárias. Com o domínio dessas qualidades essenciais e, com afinco e disciplina, qualquer pessoa pode se tornar um empreendedor bem-sucedido. Entretanto, existe uma habilidade preponderante, que, sem ela, não é possível empreender: permitir-se ao erro.

Sem sombra de dúvidas, você já deve ter lido uma infinidade de receitas de como dar os primeiros passos em um negócio, como ter uma

empresa de sucesso, como aumentar suas vendas e assim por diante, mas quase ninguém deve ter lhe dito que o primeiro passo para a inovação é ter espaço para errar. Sim, exatamente isso.

A incapacidade de estar vulnerável, de poder falhar e o sentimento de não saber lidar com isso podem ser os maiores sabotadores da sua vida. A vulnerabilidade equivocadamente é entendida como uma fraqueza a ser evitada, pois ninguém deseja estar numa posição vulnerável. Porém, o que as pessoas se esquecem é a impossibilidade de não ser vulnerável e que, quanto mais se evita estar nesse lugar, mais vulnerável se torna.

Parece confuso isso, não é mesmo? Mas vamos desenvolver a ideia neste capítulo e tenho certeza que, ao final, você mudará completamente sua ideia sobre ser vulnerável.

A pesquisadora norte americana, Brené Brown, passou grande parte de sua jornada pesquisando sobre a vulnerabilidade e em um dos seus *best-sellers*, *A Coragem de Ser Imperfeito*, ela descreve por menorizadamente como aceitar a própria vulnerabilidade e ousar ser quem se é. Em um dos capítulos, ela fala sobre como a vergonha é o primeiro inimigo da inovação.

Mas, antes de falarmos sobre isso, precisamos desmistificar o que é viver sobre vulnerabilidade e quais são os efeitos práticos de não reconhecer a vulnerabilidade em nossas vidas. Brown observou que as pessoas que vivem mais os sentimentos de amor e merecimento assumem riscos, são capazes de se mostrarem imperfeitas, usam até as suas características negativas como forma de exposição e crescimento. São pessoas que possuem grande senso de autovalorização, compaixão, autenticidade e permitem-se ao erro.

E qual o primeiro passo para o sucesso? A possibilidade de falhar, pois somente quem se expõe, quem se arrisca, é quem erra e quem tem resultados. Essas pessoas sabem que continuarão sendo amadas e não serão excluídas, caso não sejam bem sucedidas em suas empreitadas. Nessa posição, possuem um senso de pertencimento que permitem deslocar do que fazem para se atentarem para quem são.

A vulnerabilidade está intimamente ligada à nossa capacidade de ser autêntico, de mostrar o nosso lado negativo por vezes acobertado, a fim de sermos aceitos socialmente. Vamos falar mais profundamente desse senso de pertencimento no que tange ao campo da neurociência e da inteligência emocional.

Ironicamente, quanto mais nos esforçamos para agradar grupos, menos nos conectamos, menos nos sentimos pertencentes e menos somos sucedidos em diversas áreas, sobretudo, no que diz respeito a correr riscos, a inovar, a estabelecer conexão com o público, fatores cruciais quando se trata de vendas.

O sentimento de pertencimento está intimamente relacionado à função de sobrevivência que nosso sistema nervoso é programado para executar desde o momento em que somos concebidos. Existem três leis básicas que comandam a nossa mente: sobrevivência, economia de energia e reprodução. Nosso cérebro é programado para agirmos instintivamente, pensando na sobrevivência, para fazer tudo com o menor gasto de energia possível, para reproduzir e garantir a perpetuação da espécie.

Vamos apenas nos ater à lei de sobrevivência, sem adentrar nas questões comportamentais em torno do ser humano. O instinto de sobrevivência elucida grande parte das nossas dificuldades em correr riscos, em sermos imperfeitos e autênticos. A espécie humana precisa estar inserida em um grupo social para sobreviver. Imagine que durante milhares de anos, vivíamos em bandos de caçadores coletores, expostos a todos os riscos possíveis. A possibilidade de exclusão do grupo representava a morte.

Possuímos uma memória atávica que nos faz querer pertencer, a qualquer custo, a coletivos. Desde a infância, somos moldados para o convívio social, criando um personagem, baseado principalmente na nossa organização familiar, para agradar o pai e a mãe, demais familiares, professores, colegas de escola, colegas de profissão e assim por diante. Vamos nos moldando à estrutura social para garantir o pertencimento e, com isso, grande parte das pessoas perde um dos seus bens mais preciosos: a autenticidade.

Daí, surgem inúmeras questões, dentre elas: será que sou boa o suficiente? Se eu me mostrar assim, serei aceita? Se souberem isso de mim, vão me odiar? Construímos uma máscara social tão pesada que deslocamos o nosso eu para a máscara e passamos a acreditar, muitas vezes, que somos o personagem criado, que é esse eu idealizado.

Estar no lugar de autenticidade significa renunciar ao controle. Abrir mão da necessidade de admiração alheia. Vestimos a máscara, porque desejamos ser amados e, com isso, perdemos a nossa naturalidade e boa parte da nossa coragem de arriscar, de inovar, de lançar-nos em desafios.

Quando assumimos o lugar de vulnerabilidade, nos permitimos ser aceitos pelo que efetivamente somos. Conquistamos empoderamento à medida que deixamos de ser confundidos pelo que fazemos para sermos notados pelo que, de fato, somos.

Agora, vamos adentrar na parte mais importante deste capítulo: a vergonha.

A vergonha é o sentimento mais relatado por aqueles que sentem dificuldade de se mostrar como de fato são. Alguns sequer tem consciência de que vestem uma máscara, pois negam tanto a essência do seu ser que acreditam ser o personagem que criaram para agradar determinado grupo social.

Desenvolvemos a vergonha na infância à medida que somos moldados. A despeito disso, Brene assinala três pontos que devemos saber sobre esse sentimento.

1. Todos nós sentimos. A vergonha é universal e constitui um dos sentimentos humanos mais primitivos. As pessoas que não experimentam esse sentimento são carentes de empatia e não sabem se relacionar.
2. Todos nós temos medo de falar sobre a vergonha.
3. Quanto menos nós falarmos sobre a vergonha, mais controle ela terá sobre suas vidas (BROWN, 2016, p. 52).

Sentimos vergonha justamente porque temos medo de perder conexões, visto que somos programados para estabelecê-las. Lembrem-se: somos animais de bando e não solitários.

A vergonha é uma dor real, é o profundo medo de perder uma conexão importante. Ela corrói relacionamentos, projetos, oportunidades. Agora, imagine o seguinte cenário. Determinada pessoa tem uma ideia para criar um negócio, mas tem medo de como ela será vista pelos demais. Por exemplo, uma pessoa que já atingiu a tão almejada “estabilidade”, porém, é profundamente insatisfeita com o que faz. Tem muito medo de arriscar empreender, devido ao risco de fracassar e perder todo seu prestígio social. Se faz parte de algum grupo ou empresa e não tem coragem de apresentar suas ideias ousadas e revolucionárias por medo de ser julgado pelo grupo como ingênuo e bobo.

Vocês conseguem perceber o quanto o sentimento de vergonha é um grande limitador da criatividade e da inovação?

Veja o que Brown fala a respeito:

1. Uma vez que você descobre que a sua autoestima está ligada ao que você produz ou cria, é pouco provável que vá mostrar o que fez, e se, mostrar, antes irá retirar uma camada ou mais do melhor de sua criatividade ou inovação a fim de tornar a receptividade menos arriscada. Há muita coisa em jogo para que você exponha o lado mais ousado de sua criação.

2. Se você mostra o seu trabalho sem limitar o seu lado mais criativo e a receptividade não é das melhores, você fica arrasado. Se o que tem a oferecer não é bom, então você não é bom. As chances de querer um feedback, de insistir e de voltar para a mesa de criação são pequenas. Você se fecha. A vergonha lhe diz que você não é talentoso o bastante e que já deveria saber disso (BROWN, 2016. p. 48).

Perceba o quanto a ausência de liberdade para falhar é extremamente limitador no que diz respeito à capacidade de empreender. No contexto atual de desconstrução de padrões e de modelos rígidos em empreender, estamos sendo forçadamente submetidos em tão curto espaço de tempo a nos remodelar inteiramente se quisermos sobreviver.

É essencial para um empreendedor e líder compreender que suas falhas farão parte do processo de construção e que elas não representam, de forma alguma, uma morte social, uma morte de um projeto ou um rótulo de fracasso. Todo processo tem e deve incluir o erro como parte da construção, como caminho de aprendizado e de experimentação para o sucesso ou mesmo o fracasso total. Projetos inflexíveis que não guardam lugar para adequações, inovações, remodelações tendem a não prosperar no século XXI, pois o mundo está cada vez mais imprevisível, escancarando ainda mais a nossa vulnerabilidade e ausência de controle sobre o futuro.

Neste aspecto, gostaria de ressaltar a ideia central do pensamento do sociólogo e filósofo polonês Zygmunt Bauman, ao conceituar a pós-modernidade como mundo líquido de extrema fluidez e volatilidade. Bauman observou que a era da solidez acabou com o fim do século XX. Com o avanço tecnológico, a forma de conexão entre as pessoas mudou completamente a maneira de existir no mundo.

A liquidez da pós-modernidade diluiu as certezas, as crenças e as práticas. Nesse contexto, não existem respostas nem receitas prontas, mas uma gama de possibilidades, principalmente, porque o que funciona hoje e parece ter todo o sentido e razão de existir, amanhã poderá não fazer mais sentido e, se você estiver preso à ideia de que é apenas o que faz, sinto lhe dizer que correrá sérios riscos de não existir mais em pouco tempo.

Em 2007, me formei advogada e, durante 10 anos, atuei na profissão. Há 5 anos, gerenciava a área cível de um escritório de advocacia. Com a chegada dos filhos, me vi completamente imersa na maternidade e, de lá para cá, comecei o processo de autoconhecimento que me levou a mergulhar na formação em hipnose clínica, constelação familiar, programação neurolinguística, neurociência, até me tornar uma terapeuta neurossistêmica e palestrante.

Iniciei inúmeras empreitadas nessa caminhada e, em meio à jornada, o que me fez me sentir realizada foi justamente a descoberta de que não sou aquilo que faço. Essa mudança de mentalidade me libertou da obrigação de atender às expectativas do meio social com relação ao exercício da

advocacia e me permitiu recomeçar em algo completamente novo. Agora, em minha nova atribuição profissional, me sinto muito mais completa e feliz.

Tenho investido muito na minha carreira e tenho colhido frutos altamente recompensadores, justamente porque consigo me conectar com pessoas que necessitam do meu produto: o autoconhecimento. Essa jornada de autodesenvolvimento é para quem deseja viver a vida com mais vulnerabilidade e leveza, para quem almeja a autenticidade, se libertar da modelagem social e encontrar em si mesmo o seu propósito de vida.

Veja que é inevitável se sentir com vergonha. O que podemos ter consciência é nos recuperar dela com mais rapidez, impedindo que tal sentimento manipule a nossa vida. A vergonha aciona o sistema límbico e, na hora de tomar uma decisão, essa área cerebral, que cuida das emoções, prevalece sobre o sistema “racional” e direciona o nosso comportamento, nos impedindo de vencer a vergonha. E, se já tivermos vivido uma experiência anterior negativa, nosso sistema nervoso irá nos sabotar e impedir que façamos da forma como gostaríamos. Nessa hora, é acionado o mecanismo de defesa, por isso, reagimos de forma inusitada com raiva ou medo. É uma resposta instintiva.

A primeira tática para lidar com a vergonha é reconhecer fisicamente o que sente e o que, de fato, você se defende. Depois entender se as expectativas são reais, se fazem sentido, se têm a ver conosco ou com o que esperam de nós, ou até com um trauma, uma crença anterior. Seja vulnerável, isto é, leve a situação para alguém, compartilhe, dilua o sentimento falando dele. Essas atitudes lhe ajudarão a desenvolver a resiliência para lidar com a vergonha.

Estudos comprovam que líderes mais vulneráveis têm maior cooperação e conexão com sua equipe, buscando ouvir seus liderados para entender como se sentem frente às dificuldades. Ouvir deles possíveis soluções torna o grupo mais forte e o líder mais respeitado. Com isso, maior será o sentimento de pertencimento de todos.

A falta de reconhecimento da vulnerabilidade também nos deixa ainda mais vulneráveis, isso porque nos impede de traçar estratégias para driblar nossas “fraquezas”. Sobre isso, Brown explica que:

No campo da psicologia social, pesquisadores da influência e da persuasão que examinam como as pessoas são afetadas por propaganda e marketing realizaram uma série de estudos sobre vulnerabilidade. Eles descobriram que os participantes que se consideram imunes ou invulneráveis aos anúncios enganadores eram, na verdade, os mais suscetíveis. A explicação dos pesquisadores sobre esse fenômeno diz tudo: ‘Longe de ser um escudo eficaz, a ilusão de invulnerabilidade desencoraja a reação que teria fornecido uma proteção genuína’. (BROWN, 2016, p. 48).

Quando encaramos a realidade do que somos e do que estamos fazendo, podemos perceber com clareza quais são nossos pontos de fragilidade e traçar planos antecipados para possíveis dificuldades.

Saber da nossa vulnerabilidade nos permite viver com mais realidade, força e coragem, pois decidimos ir adiante, mesmo tendo consciência de que nada pode dar certo. É nesse momento que adquirimos coragem.

Quantas pessoas durante a atual pandemia que vivemos devem ter procurado um seguro de vida? A ideia do seguro de vida, seguro de carro, plano de previdência existe justamente por reconhecermos a efemeridade da vida. Investe-se em um seguro, pois sabemos que inevitavelmente morreremos e, nesse meio tempo, em uma condição natural do fluxo da vida, nos casamos, temos filhos, estudamos, nos exercitamos, empreendemos, apesar das incertezas e da impossibilidade de exercer controle sobre tudo.

Esse novo mundo que se descortina de extrema fluidez e de tantas incertezas nos permite exercer a nossa criatividade, mas, para isso, precisamos estar conectados com nossa essência, com nossa alma. É preciso estar vivendo com nossas defesas baixas para dar lugar à autenticidade e aos reais sentimentos.

Esse mundo de incerteza também nos aproxima dos nossos ancestrais, caçadores coletores, pois, todos os dias, ao acordarem nunca sabiam o que o dia lhes reservava, quais perigos seriam expostos e, por isso, tinham instintos e intuições bem desenvolvidos. Nossos ancestrais sabiam que precisavam do seu grupo social para sobreviver.

A era da liquidez não nos permite saber se a atividade que desempenhamos existirá no próximo verão, por isso, você precisará desenvolver maior senso de percepção da realidade, maior agilidade nas movimentações e capacidade de se reinventar e se adaptar a cada novo contexto. Enxergo a transitoriedade como a nova normalidade, mas também me sinto desapegada de todas as projeções. Podemos amanhã vislumbrar nosso negócio de forma totalmente diferente e reinventá-lo.

O que fez a Amazon ser o sucesso estrondoso que é? A Amazon é uma multinacional varejista, uma empresa de tecnologia ou uma grande empresa de mídia? A organização não ficou apegada à premissa de vender livros. Perceber as fragilidades do negócio fez o seu fundador agir em muitas frentes até alcançar o patamar de excelência, não só sobrevivendo, como liderando um mercado de altíssima volatilidade, afinal, quanto mais o tempo passa, menos as pessoas adquirem livros físicos.

Observem quantas livrarias fecham a cada dia. É mais viável alcançar o sucesso se reinventando ou querendo frear a troca da cultura do livro de papel pelos *e-books*?

A pandemia de 2020 foi a maior prova de nossa vulnerabilidade, de como não estamos no controle de absolutamente nada. Logo, se você deseja viver uma grande história no século XXI, comece a sentir o poder da vulnerabilidade e navegue com fluidez nesse oceano de possibilidades.

Referência bibliográfica

.....

BROWN, Brené. *A coragem de ser imperfeito*. Rio de Janeiro: Sextante, 2016.



9

QUAL O VALOR DO SEU EMPREENHIMENTO? VAMOS CONVERSAR SOBRE PROPÓSITO!

Olinda Lima

Olinda Lima

Graduação em Pedagogia, pela Universidade Estadual de Feira de Santana;
Pós-Graduação em Psicopedagogia, pela Universidade do Estado da Bahia;
Pós-Graduação em Neuropsicologia, pela Universidade Federal do Estado do Paraná;
Life Coach, pela Sociedade Latino Americana de Coaching;
Formação em Liderança, pela Administradores;
Coach em Design Existencial, pelo Instituto Gewssen;
Teen Coach, pelo Instituto Rio Coaching;
Formação em Inteligência Emocional, com Daniel Goleman, pela Escola Conquer;
Analista Comportamental, pela Atools;
Profissional DISC, pela Atools;
Experiência em Gestão de Pessoas como educadora, gestora, orientadora educacional e coach.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

- 📷 @olinda.lima.soares
- ✉ olindalima.ssa@gmail.com
- 📞 71 99285-2355



Qual o valor do seu empreendimento? Se a sua única resposta contiver \$, saiba que está equivocada.

Um empreendimento do século XXI, precisa ter valor e agregar valor. Ao empreender, qualquer pessoa pensa e projeta seus lucros, obviamente, mas esse não pode ser o único objetivo. Como deseja que sua empresa seja vista? Como deseja que seja reconhecida? Por quais motivos deve ser indicada? Pense nisso!

O que é valor para você?

.....

Valor, segundo o Dicionário Aurélio:

substantivo masculino

1. O preço que se paga ou se recebe por alguma coisa.
2. Que pode ser útil; valia: conselho de valor.
3. Indicação numérica que corresponde ao resultado de; número.
4. O prestígio, a qualidade, a relevância ou importância de; mérito.
5. Que é legítimo e verdadeiro; legitimidade: moeda antiga sem valor.
6. Qualidade que faz com que algo se torne importante para alguém.
7. Atributo pessoal que incita respeito: admiro o seu valor.
8. Expressão de consideração e zelo; estima.
9. Numa comparação, aquilo que se destaca.

Vemos aí pelo menos 9 definições de “valor” encontradas no Aurélio.

Qual(quais) delas melhor define(m) a sua concepção de valor?

Aquilo que você acredita ser “valor” definirá suas escolhas, suas decisões e o propósito da sua empresa. Então, a partir disso pensamos o empreendedor do Século XXI.

Pare um pouco e faça uma projeção mental:

Imagine-se daqui a 10 anos.

O que você está fazendo neste momento para que em dez anos, possa olhar para trás e dizer: “Minhas conquistas, meu bem-estar, meu sucesso, minha qualidade de vida, a alma do meu empreendimento são resultado do passo que decidi dar há dez anos.”

Já pensou nisso? No poder das suas escolhas?

As nossas escolhas nos definem e traçam o itinerário da nossa vida. Num empreendimento não é diferente!

Vamos fazer uma analogia com a gestação. Numa grande expressão de amor e, quando planejado, um bebê é gerado e com ele várias expectativas e preocupações. Mas, tudo é pensado nos mínimos detalhes para ele: como e onde será o parto, qual será o nome, quais roupinhas comprar, o que oferecer ao público que irá visitá-lo, quem será o pediatra, e várias outras coisas. Com um empreendimento também é assim. Nada é idealizado sem amor, sem expectativas e preocupações. Tudo começa a ser pensado e planejado em suas minúcias. Mas, o cerne da questão é: um bebê, numa família saudável, nasce dando um sentido à vida, às relações e conduz seus responsáveis à busca de um propósito. Porém, muitas vezes, não é o que acontece num empreendimento, quando o seu único objetivo é apenas gerar lucro, e baseia-se em seu valor financeiro.

Há algum problema em querer ganhar dinheiro? Desejar que sua empresa gere lucro? Claro que não! Mas, ela não pode resumir a apenas isso.

Os novos empreendedores deste século precisam agregar valor, não apenas econômico, mas sentido de valor, precisam afetar seus clientes de forma positiva, precisam pensar na função social do seu empreendimento.

É preciso empreender com Propósito!

- Isso depende do lugar aonde quer ir, diz o Gato tranquilamente. - Realmente **não** importa, responde Alice. - Então **não** importa que **ca-minho** tomar, afirma o Gato taxativo. Resumo deste singelo bate-papo: “quando a gente **não sabe** para aonde **vai**, **qualquer caminho serve**”.

Lewis Carroll (Alice no país das Maravilhas)

Vamos falar sobre Propósito?

.....

Segundo o Dicionário Aurélio:

substantivo masculino

1. Grande vontade de realizar ou de alcançar alguma coisa; desígnio: ser feliz é o meu propósito de vida.
2. O que se quer alcançar; aquilo que se busca atingir; objetivo: ele tinha péssimos propósitos, por isso, foi à falência.
3. O que se quer fazer; aquilo que se tem intenção de realizar; resolução.
4. Expressão de prudência: é preciso ter bons propósitos na vida!

Refleta, busque, encontre e se conecte ao seu Propósito de Vida, o sentido virá por acréscimo!

Ter Propósito de Vida é ser fiel a si, a sua essência, aquilo que te faz sentir e traz sentido. Por que muitas vezes desistimos das coisas, reclamamos do trabalho, abrimos mão de relações, nos desestimulamos com um projeto? Porque não têm sentido para nós. Não se encaixam em nosso Propósito de Vida! Assim, também acontece com os empreendimentos.

Se não faz sentido, se não se conectam ao seu propósito, será mais uma obrigação, o local onde se ganha dinheiro, o espaço onde se perde várias horas do dia. O empreendedorismo precisa ter valor, ter sentido e estar ligado ao Propósito de Vida do empreendedor, para que o negócio não seja mais um no Mercado. Por que há tantos desentendimentos entre sócios? Porque na idealização não houve um cuidado com o Propósito da empresa. Isso é comum? Sim! Porque um enorme número de pessoas ainda não se deu conta que, para **Vencer** é preciso “**Ser**” primeiro. Muitos não compreendem ou acolhem a necessidade do Autoconhecimento, para identificação do que realmente faz sentido; baseiam seus investimentos em pesquisas de mercado, avaliação de custos e lucros, e deixam de lado o essencial: isso me preencherá? Tem a ver comigo? Conecta-se com meu Propósito? Que impacto isso terá na vida das pessoas?

Fazer o bem faz bem! O mundo precisa de agentes transformadores mudando a cara dos negócios, das negociações e das empresas.

Você já pensou em mudar o mundo? Em fazer algo que faça a diferença no mundo, na vida das pessoas? Não é preciso muito, porque nem todos conseguirão atingir a humanidade inteira, mas é possível alcançar o mundo à sua volta. Qual a função social do seu empreendedorismo? Se para você seu empreendimento vale apenas dinheiro, ele vale muito pouco!

Estamos na Era Digital, onde há um acesso muito rápido a tudo que precisamos, temos informações sobre tudo que acontece no mundo em pouquíssimo tempo, arrumamos uma sala com todos os móveis sem sair de casa, montamos uma área gourmet com poucos cliques, mas desabitamos o nosso quarto interior.

Nos falta tempo para adentrarmos em nós na busca do que realmente faz sentido, e buscamos em coisas ou situações exteriores o preenchimento dos nossos vazios, porque não nos damos conta que deve ser “**de dentro para fora**”. Se muitos não conseguem fazer isso por si, imagina se haverá preocupação com o propósito do seu empreendimento?!

Não há uma consciência de que todo fazer é um transbordamento de si. Dessa forma, se não há um mergulho no autoconhecimento para

evolução humana, o que é feito será automatismo, um saciar de necessidades materiais ou uma resposta à sociedade produtiva. É por conta deste tipo de concepção que há profissionais e profissionais, empresas e empresas. Pense, em quantos médicos você já foi e em quais deles retornaria? O ser humano precisa ser mais humano! As empresas precisam ser mais humanas! Nós nos construímos nas relações, inclusive na forma como nos relacionamos conosco, por que no empreendedorismo seria diferente? Por que não pensar em empreendedorismo solidário? Por que não pensar no outro, não colaborar com o outro se tenho possibilidades para isso? Há um propósito em tudo! Por que não pensar no da sua empresa?

O empreendedor do século XXI, deve ser uma pessoa bem informada, digital, conectada com o mundo e com o outro, pois compreende que não é uma ilha, que não está sozinho. Ele interage, compartilha, busca *network*, coopera, colabora com o outro, porque isso o leva a se sentir bem, a alimentar sua vivacidade, tudo isso o motiva. Compreende que aquilo que faz, que cria, deve ter uma função social, precisa alcançar as pessoas de alguma forma positiva, seja com a cordialidade, com a estética, com o cuidado, com doações, com engajamento social, com o zelo pela qualidade, com a cooperação, com a inovação, com a escuta atenta às necessidades individuais...e de inúmeras outras maneiras.

A frieza, a falta de empatia, a rigidez, a verdade absoluta, o preconceito e o despropósito não devem ter espaço na mente de um empreendedor visionário. Não há mais espaço para o conservadorismo empresarial! A geração que emergiu neste século não se submete sem questionar e compreender, não aceita que não há solução para algo, entende que uma coisa pode ser feita de várias formas e chegar ao mesmo resultado, é criativa, não é engessada, aceita desafios, tem fortes anseios por inovação e mudança. Mudança esta que precisa começar em nós!

Seja a mudança que quer ver no mundo!

MAHATMA GANDHI

O que te move?

A nossa mola propulsora é o nosso Propósito. É ele que nos inspira, nos movimenta, nos faz levantar após cair, nos faz enxergar o sentido das coisas. É por ele que não desistimos quando os problemas chegam, que não recuamos quando nos deparamos com obstáculos, é ele que nos faz enxergar além. É por ele que não se desiste quando a empresa passa por dificuldades financeiras, quando comete um erro, quando enfrenta clientes difíceis, quando passa por grandes desafios, quando mudanças drásticas são tomadas. Por que? Porque há um sentido, um propósito maior por trás de tudo isso, que traz clareza e um suspiro de “vale a pena! “. Mas, e quando não há um propósito? Falta tenacidade, não há critério na seleção dos funcionários, os bons hábitos de convivência não são praticados, não há um time que veste a camisa, não há uma equipe empenhada pela empresa, não há valorização dos clientes e se torna apenas um local de trabalho de onde se tira o sustento. Não há sonhos, não há ideais. Talvez, estejam se perguntando se não é uma visão muito romântica, mas qual o mal de se ter uma visão humanizada do empreendedorismo? Por que a Google deixou para traz, o negócio das enciclopédias e catálogos telefônicos? Por que a satisfação dos empregados é enorme e seus níveis de inteligência emocional são altíssimos?

Criatividade, velocidade, flexibilidade, agilidade e bom atendimento é o que conta no mundo corporativo na era da Nova Economia. As mudanças de perfis, de paradigmas, de necessidades, estão cada vez mais sujeitas a alterações radicais. É preciso conseguir se adaptar rapidamente, não ter barreiras em relação às pessoas, tecnologias, conceitos e inovações. Para ter agilidade, as estruturas devem ser mais flexíveis, enxergar e tirar o melhor dos colaboradores a partir do engajamento destes. As empresas devem investir em qualidade, em buscar o seu melhor e alcançar a satisfação dos clientes. Devem estar abertas à escuta, aos novos desafios, às mudanças repentinas, à busca de parcerias, inovações, atentar às pesquisas de satisfação, buscar as impressões da equipe e da clientela sobre ela. O *feedback* é um ótimo termômetro! O tempo real, a globalização, a

tecnologia e o propósito exigem novas formas de fazer negócio, de gerir pessoas, de interpretar os dados, de traçar estratégias de ação e de novos posicionamentos no Mercado e na Sociedade.

As organizações com estruturas rígidas, piramidais, hierarquicamente engessadas serão substituídas pelos novos empreendedores, abertos a conectar-se com o mundo, integrados com as operações virtuais e atentos ao capital humano, para atender aos clientes como se fossem únicos, especiais e com necessidades e expectativas específicas. A produção em massa ficará ultrapassada. A personalização vem ganhando cada vez mais espaço. A empresa precisa ser compreendida como um ecossistema, valorizando a responsabilidade social, a ética, a excelência no atendimento, as relações, a diversidade de culturas dentro e fora do local de trabalho.

As pessoas serão contratadas por seus Currículos, pela avaliação de perfis, mas serão demitidas pela falta de inteligência socioemocional. Se uma empresa através dos seus princípios e do seu propósito, não deixar claro sua forma de atuação e cercar-se de pessoas que coadunem com os mesmos, terá grandes dificuldades com a equipe e com representatividade. O novo empreendedor precisa de parceiros competentes ao seu lado, pois para gerir bem é preciso delegar, uma vez que o poder está nas mãos de quem pensa, de quem cria, de quem inova, de quem bem se relaciona, não mais, apenas no dinheiro. Ideias, empatia, cooperação, inovação e engajamento valerão mais do que infraestrutura e materiais. A nova geração de empreendedores é auspiciosa e tenaz!

Então, o que é Empreender com Propósito?

.....

É estar conectado com seu negócio, é saber que ele expressa sua vida, sua visão de mundo, você. É trabalhar com satisfação, com alegria, se sentir preenchido com o que faz, é ganhar dinheiro com o que faz sentido para você, é não estar investindo horas da sua vida por obrigação. E quando surgirem os problemas, empenhar-se em soluções pelo prazer de ver dar certo, por saber que seu empreendimento é muito mais do que as situações difíceis, é encarar o que vier, simplesmente porque faz sentido,

porque vale a pena! Porque ao olhar para trás, para o processo, para seus ideais, reconhecer o que o impulsionou desde o princípio. É enxergar no presente, mesmo com todos os desafios, seu propósito se materializando no dia a dia, nos pequenos detalhes, nas coisas que arrancam seu sorriso, no que te faz respirar fundo e se preencher de um misto de sentimentos que as palavras não descrevem, mas que você, só você, entende seu significado.

“Se você cansar, aprenda a descansar, e não, a desistir!”

AUTOR DESCONHECIDO

Desistir nunca será uma opção para um empreendimento baseado num propósito. Quando as coisas estiverem difíceis, faça memória da sua trajetória. Essa geração não veio ao mundo a passeio!

O século XXI, será lembrado na história por muitos fatos, não só pelas gerações que superaram a Pandemia do Coronavírus, mas principalmente como o tempo da mudança, da inovação, do desbravamento das oportunidades, do pioneirismo daquilo que o mundo ainda nem oferece. Você pode ser um destes desbravadores!

Autoconhecimento&Propósito&Planejamento&Decisão&Ação.

.....

Toda marca nasce de um propósito! O mundo precisa que você faça a diferença. Mãos à obra! O tempo é muito precioso para ser perdido com coisas vãs, efêmeras e sem sentido.

Não se deixe levar pela distância entre seus sonhos e a realidade.

Se você é capaz de sonhá-los, também pode realizá-los.

WILLIAM SHAKESPEARE

Não se contente com pouco. Basta um Propósito! Coragem!

10

EMPREENDEDORISMO SOCIAL: POSSIBILIDADES E OLHARES

Márcia Nascimento

Márcia Nascimento

Observadora, apaixonada pela vida e pelas pessoas. Admiradora das singularidades de cada sujeito, depositando crédito absoluto nas potencialidades que cada um carrega, independentemente de qualquer adversidade que a vida lhe possa ter acometido.

Apoiadora da voz que ecoa em todo e qualquer ser humano, estando determinada a ajudá-lo em seu propósito de vida e em sua conexão com o mundo.

Educadora, Escritora e Comunicadora, tendo sempre desenvolvido suas atividades visando a humanização e inclusão social.

Possui Mestrado em Educação; MBA em Gestão Estratégica Educacional; Especialização em Psicopedagogia; Pós-graduação em Metodologia do Ensino; Licenciatura em Pedagogia e Bacharelado em Administração de Empresas.

Autora do livro “Oratória em foco: conectando vidas”.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

✉ canaldeoratoria@gmail.com

📷 [@canaldeoratoria](https://www.instagram.com/canaldeoratoria)



Contemporaneamente, ouvimos, com frequência, a expressão empreender. Fala-se sobre a capacidade dos sujeitos de idealizar, planejar, inovar, implementar, realizar e concretizar.

Hoje, o convite perpassa pela ampliação do tão necessário olhar social e cidadão, a partir do que se propõe em cada negócio inaugurado ou ressignificado, de forma que a efetivação desses projetos tão sonhados faça sentido e tenha significado e valor.

Há um dínamo simbólico que representa as entradas e saídas financeiras, portanto, ativos e passivos de uma empresa, que precisa ser reanalisado em sua escala de prioridade, quando o assunto é empreendedorismo social.

O recorte usualmente atribuído ao Empreendedorismo, cujo limítrofe geralmente demarca a criação de empresas ou mudanças em instituições jurídicas já existentes, hoje, nos abrirá espaço para pensamentos mais plurais e diversos, com ênfase nas possibilidades e olhares evidenciando o ser, em detrimento do ter ou, minimamente equilibrando-os.

A colaboração com o desenvolvimento, implantação e fortalecimento de ações que visem impactos sociais positivos, visibilidade de causas e evocação de propósitos, podem estar vinculada diretamente a geração de lucros dos envolvidos, sem o menor problema. Não há necessidade de uma dissociação dos campos sociais e econômicos. Esse também é um objetivo a ser alcançado, não é verdade? Sucesso financeiro e lucros significam saúde econômica para o empreendedor e sua equipe.

As conhecidas e relevantes competências e habilidades requeridas ao Empreendedor, como: imaginação, determinação, autoavaliação, organização, liderança e conhecimentos técnicos vão ampliar os pensamentos

recortados aos verbos: pensar e agir, para o imprescindível sentir. Afinal, seria possível pensar e não sentir?

Uma vez sentindo, somos, geralmente, convocados a agir. Então, que cada ação estabeleça seu percurso agregador de preocupações e cuidados sociais e ambientais. Que cada movimento de empreender tenha um problema social a ser resolvido, de maneira pontual ou com abrangência a comunidades e segmentos da sociedade. Que tenhamos, então, o asseguramento da raiz do empreendedorismo social: um negócio que, além de lucrativo traga desenvolvimento para a sociedade.

Começemos, então, pelo começo, justificando a necessária redundância das palavras. De onde surgiu a escolha, o desejo, o chamamento do olhar para a eleição do serviço ou produto a ser oferecido? Perguntas elementares: qual o propósito e sentido deste produto ou serviço? Para quem se destina? Porque e para que ele existe? Qual a sua funcionalidade na sociedade? Se ele deixasse de existir faria falta para alguém? Qual o impacto social que tem gerado na vida das pessoas? Há alguma proposta de transformação social, a partir do que se propõe?

O empreendedorismo social, aparentemente, tem as mesmas características do empreendedorismo tradicional ou clássico, mas sua grande singularidade está nas possibilidades e olhares em prol da sociedade e não apenas pela métrica da visão reducionista dos números.

A atualidade representa com clareza, que todo o esforço empreendido é destinado a alguém. Haverá sempre o fator humano do outro lado, não apenas como consumidor final, com seu nível de satisfação, insatisfação ou fidelidade. Há, sobretudo, uma intencionalidade primeira, quando de sua criação ou início, e um objetivo ao alcançar as pessoas.

Entende-se dessa forma, o percurso social do empreender, cujas possibilidades concretas e reais precisam estar preparadas para lidar com a subjetividade do indivíduo.

Essa lógica de mercado, oferece produtos e serviços de qualidade, ajuda a combater ou diminuir desigualdades, promove inclusão e, também, geração de renda.

Portanto, compreende-se que, o diferencial do empreendedor social se destaca por sua capacidade mais acentuada de ter empatia, de sentir a dor do outro em suas necessidades e realidades distintas.

Empreender socialmente é preocupar-se com chances e visibilidade de outrem. É reconhecer-se no outro e utilizar da melhor forma possível a condição de ser voz e poder dar voz. É acreditar que sonho que se sonha junto é muito mais genuíno.

Esta leitura, a partir de agora, te convida a um olhar mais apurado acerca do Empreendedorismo Social, considerando os aspectos relacionados ao outro e eu, no sentido mais concreto de existência.

Frente ao exposto, o relacionamento e a convivência entre pessoas pressupõem idas e vindas, concordâncias, discordâncias, projetos e sonhos compartilhados, dentre outros inúmeros aspectos interesses e objetivos. A beleza do propósito apresentado a partir do empreender socialmente, traz o plural como algo maior e mais generoso do que o singular. A construção coletiva e em prol da sociedade eleva os envolvidos ao sentimento de pertença e comunhão.

A grandeza do Empreendedorismo Social e tudo que ele representa requer que troquemos simbolicamente de papel com as pessoas, cedendo o lugar de fala e abrindo o espaço de escuta às suas diferenças, gostos, pluralidade, especificidades, emergências e desejos. Por isso, o século XXI convida os sujeitos a considerarem “o outro e eu”, e não mais o “eu e o outro”. Um passo à frente em nome da evolução humana e empatia.

Diante de todos esses aspectos, e estando convicta de que não se tratava de uma tarefa fácil, perguntei-me como seria possível apresentar tais aspectos para as pessoas. Só havia uma forma de conseguir tal feito: apresentá-los primeiro para mim. De certo que o conhecimento e o descortinamento de causas sociais me fariam, no mínimo, ajustar minha percepção acerca da sociedade.

A primeira indagação que me fiz foi sobre a quantidade e qualidade de tempo de minha vida destinado “ao outro”. Percebi, de imediato, quanto privilégio eu possuía em ser uma pessoa que teve e tem acesso à

Educação, família, moradia, alimentação, saúde, etc. Enfim, os nossos direitos tão básicos e ao mesmo tempo, injustamente, tão escassos a alguns. Observei que o risco de desenvolver uma cegueira sobre as dores do “outro” era imensa. Era preciso muito cuidado e vigilância.

Notei que em toda a nossa vida escolar e acadêmica fomos ensinados a um dia apresentar diplomas e certificados para seleções de empregos, mas que as ações e trabalhos voluntários e solidários sempre apareceram como eixo transversal, como poesia e não como realidade e imprescindibilidade.

Ao procurar conhecer mais sobre a temática, não pude deixar de perceber que quase todos os projetos sociais haviam sido criados por pessoas que tinham passado por dificuldades particulares a causa, e, portanto, sentido na pele, o que aquela situação representava. Não foram todos, claro. Mas foram muitos. É preciso conhecer para entender e somente depois empreender.

Considerando a ideia de transformar tais descobertas em algo mais colaborativo, cujo alcance se daria de forma mais coletiva, me permiti conhecer novas realidades, sempre respeitando e acreditando que em cada ser humano há um solo sagrado traduzido em ideias, ideais e sonhos.

Em tudo na vida, se observarmos com atenção, veremos poesia. Portanto, trarei aqui, para o nosso deleite, experiências e repertório de minha vida, contadas por trechos, versos e poemas. Tais passagens têm, junto com muitas outras vivências, colaborado em meu pensar, agir e sentir, nas áreas pessoais e profissionais de minha vida.

Antes da mencionada apresentação, contudo, registro o quanto sou grata, por cada nova pessoa que conheço, pelas diferentes experiências ou possibilidades de ressignificação pessoal e profissional, pelas formas de engerar a vida em sua diversidade, de poder exercer a solidariedade, pela desprentensiva capacidade de ajudar o próximo em seus projetos de vida. Sou grata, sobretudo, pela clareza de poder ser grata.

Aprendizado / Vivência 01 - Pessoas em situação de rua

Tive a oportunidade de conhecer, através de ações sociais direcionadas, o valor de uma prosa, de uma gargalhada, de uma boa conversa e o verdadeiro significado da palavra gratidão, quando adentrei no universo de pessoas em situação de rua, na condição de voluntária. A cada rosto, semblante, olhar, palavra, silêncio, choro, pude me reconstruir enquanto ser. Foram tempos eternizados em minha memória, pela simples garantia, por alguns minutos, da destruição da inacreditável e desprezível invisibilidade social. Bastaram raros instantes, poucas palavras, quase nada de doação de tempo e de vida, para que meu coração estivesse aquecido e minha memória recheada de lembranças agora afetivas. Ali, nascia um novo olhar, uma nova Márcia Nascimento, que se alegrava fortemente com a alegria do “outro”.

Aprendizado / Vivência 01 - Pessoas em situação de rua

Poesia que transforma

“Olhar para trás após uma longa caminhada pode fazer perder a noção da distância que percorremos, mas se nos detivermos em nossa imagem, quando a iniciamos e ao término, certamente nos lembraremos o quanto nos custou chegar até o ponto final, e hoje temos a impressão de que tudo começou ontem. Não somos os mesmos, mas sabemos mais uns dos outros. E é por esse motivo que dizer adeus se torna complicado! Digamos então que nada se perderá. Pelo menos dentro da gente “Guimarães Rosa

Aprendizado / Vivência 02 - Escola para Cegos

O conceito de cegueira é algo subjetivo. Na literatura de Saramago, intitulada por “Ensaio sobre a Cegueira”, há uma rica narrativa que aborda

a temática com uma propriedade singular. Existem muitas formas de ver o mundo, assim como há muitas formas de não enxergá-lo em suas particularidades.

No entanto, a riqueza da vivência agora descrita, está também no reconhecimento do quanto nosso corpo é sábio e a partir da ausência ou dificuldade de alguns dos nossos sentidos, como por exemplo a visão, somos direcionados a outras formas de nos comunicarmos com o mundo e com as pessoas.

Participei, há algum tempo, de uma atividade em uma escola para cegos aqui na Bahia, onde tive meus olhos vendados e fui guiada por uma pessoa com deficiência visual. Ou seja, ambos, andavam e exploravam o percurso, sem o recurso da visão. Ali, em meio à privação de um dos mais recorridos sentidos do homem, a visão, e, diante de tantas incertezas do pisar, do campo espacial, de possíveis obstáculos e colisões, meu corpo passou a ser controlado por outra pessoa que me guiava em cada passo dado.

A voz, a percepção, a escuta, a atenção, a disciplina, deram lugar a confiança no outro, considerando suas potencialidades aguçadas em tantos outros sentidos corporais.

Acreditem! Foi uma das experiências mais ricas de minha vida. A segurança da pessoa que me guiava transbordava em generosidade e me fez pasmar por tamanho agigantamento do ser humano. Para cada passo, uma mão, braços firmes, palavras doces e sorrisos sempre presentes, me fazendo automaticamente mudar a minha forma de enxergar o mundo.

Aprendizado / Vivência 02 - Escola para Cegos

Poesia que transforma

“Dentro de nós há uma coisa que não tem nome, essa coisa é o que somos.” José Saramago

Aprendizado / Vivência 03 – Mundo atípico

Em alguns momentos da narrativa aqui proposta trouxe a palavra e expressão apresentada como “o outro”. Neste processo de reconhecimento do mundo e, portanto, de mim mesma, descobri que – na verdade, existem pelos menos dois mundos: o típico e o atípico.

Toda vez que nasce uma criança, espera-se em seu desenvolvimento o alcance de alguns marcos já pré-estabelecidos em cada faixa etária. Quando ocorre algum atraso nesse processo há o despertar de um desenvolvimento atípico, de um mundo atípico e de toda uma família atípica.

Nesse momento, de forma muito resumida, se iniciam os mais diversos processos terapêuticos e seus respectivos estímulos, e a valorização das potencialidades de cada sujeito.

Buscando novos entendimentos sobre esse “outro” também mergulhei, na condição de voluntária, no mundo próprio e tão específico do Autismo, transtorno de desenvolvimento que apresenta comprometimentos em algumas capacidades do indivíduo, como por exemplo de interação e comunicação.

Fiquei extremamente fascinada com a nossa capacidade de reinvenção nos referidos processos de interação e comunicação. Algumas pessoas com autismo são não-verbais. O mais lindo é saber que a nossa condição humana nos permite uma comunicação cheia de detalhes, independentemente de palavras. Registro o quanto foi importante ter conhecimento para compreender e ser mais solícita à causa, às famílias, aos estímulos que ajudam ou incomodam, e, sobretudo, o quanto todas as pessoas têm algo a dizer, basta querermos escutar.

Aprendizado / Vivência 03 – Mundo atípico

Poesia que transforma

“Quero a palavra que sirva na boca dos passarinhos”. Manoel de Barros

Aprendizado / Vivência 04 – Escola para surdos

Há quase duas décadas tenho desenvolvido minhas competências e habilidades profissionais, no campo da Educação, Comunicação e especificamente da Oratória. O processo de interação com o mundo, em suas mais diversas formas de convivência e conexão com as pessoas, justificam a minha curiosidade nas vivências aqui mencionadas. Entretanto, como diz o Poeta Manoel de Barros, “tenho o privilégio de não saber quase tudo e isso explica o resto”.

Minha jornada de autoconhecimento continuou de forma ainda mais aprofundada, quando adentrei num campo que só conhecia de forma distante: a surdez. Cada um desses momentos vividos e aqui relatados, me deu repertório para, se fosse o caso, passar uma tarde inteira contando para vocês sobre as alegrias e o crescimento pessoal que obtive. As lembranças são as melhores.

Na escola para pessoas surdas em que estive, também aqui da Bahia, aprendi algo, dentre tantas coisas especiais e marcantes, que me fez refletir muito. Aprendi e ratifiquei para mim mesma, que cada pessoa é única e jamais poderia ser confundida com outra, por ter características igualmente singulares, das quais são chamadas de “sinais”.

Cada um de nós possui características físicas, como altura, cabelo, bigode, barba, etc. Eu por exemplo, sou uma pessoa relativamente alta, posuo 1,75cm, tenho cabelos compridos, dentre outras características mais destacadas pelas pessoas que me conhecem.

Lá, na escola de surdos, no entanto, quando me conheceram me “deram um sinal”, ou seja, um símbolo feito com as mãos que faz menção a uma característica física que só eu tenho e que, dessa forma, ao perguntarem “qual Márcia?” jamais poderiam me confundir, pois a descrição me identificaria de maneira precisa. Logo fiquei curiosa para saber qual seria esse “sinal” que, a partir de agora, faria parte de minha identidade. Do lado esquerdo do meu rosto, entre a lateral do olho e do queixo, bem centralizado, eu tenho um sinal de nascença. Pois não é que esse foi o meu

sinal? Amei! Nem sabia que esse carinho tão especial existia. Não esquecerei nunca mais. E você? Já parou para pensar qual seria o “seu sinal”?

Aprendizado / Vivência 04 – Escola para surdos

Poesia que transforma

(...) As coisas tangíveis
tornam-se insensíveis
à palma da mão

Mas as coisas findas
muito mais que lindas,
essas ficarão.

Carlos Drummond de Andrade

Aprendizado / Vivência 05 – Abrigo de idosos

Simbolicamente, dentre os meus relatos de vida e de experiência nessa construção de ser social e empreendedora atenta ao próximo, escolhi falar como último relato desta obra, sobre um dos momentos da vida onde a reflexão e a ponderação sobre o seu verdadeiro valor e sentido se evidencia de forma mais latente: a melhor idade.

Acompanhando o caminhar da vida, relatarei sobre minhas visitas a abrigo de idosos, na condição de voluntária.

Aprendi, em todas as oportunidades, o quanto devemos viver intensamente, construir e insistir nas verdadeiras amizades, amar e valorizar as nossas famílias e compreender que a vida é uma só e tem prazo para terminar sua jornada.

Às vezes, durante essas visitas, o meu coração apertava, por saber que aquele idoso ou idosa que conversávamos poderia já não estar mais entre nós na visita futura. Viraria estrelinha, como dizem as crianças.

Esses momentos de escuta, doação de mim mesma, de descortinamento de toda e qualquer vaidade, me fizeram lembrar do valor da vida e do amor, por memórias afetivas ali construídas.

Em cada ato de empreender há o público-alvo. Após todos esses relatos de vida, eu teria história para contar envolvendo todas as faixas-etárias. Mas, como diria Eduardo Galeano, “os cientistas dizem que somos feitos de átomos, mas um passarinho me diz que somos feitos de histórias”. O meu desejo aqui, além de profundo agradecimento é de que cada idoso tenha a sua memória honrada e lembrada com muito carinho, aqui neste escrito.

Aprendizado / Vivência 05 – Abrigo de idosos

Poesia que transforma

A vida é o dever que nós trouxemos para fazer em casa.
Quando se vê, já são seis horas!
Quando de vê, já é sexta-feira!
Quando se vê, já é natal
Quando se vê, já terminou o ano...
Quando se vê perdemos o amor da nossa vida.
Quando se vê passaram 50 anos!
Agora é tarde demais para ser reprovado
Se me fosse dado um dia, outra oportunidade, eu nem olhava o relógio.
Seguiria sempre em frente e iria jogando pelo caminho a casca dourada
e inútil das horas
Seguraria o amor que está a minha frente e diria que eu o amo
E tem mais: não deixe de fazer algo de que gosta devido à falta de tempo.
Não deixe de ter pessoas ao seu lado por puro medo de ser feliz.
A única falta que terá será a desse tempo que, infelizmente, nunca
mais voltará.

Mário Quintana

Considerações Finais

Falar de Empreendedorismo Social é falar de gente, de pessoas, de repertórios de vida, de significados e significantes, de sonhos e de suas realizações. A compreensão de que todo negócio deve ter clareza acerca do seu sentido e propósito, por mais que pareça evidente, elementar ou óbvia, é necessária. Empreender é desdobrar, reverberar, afetar positiva ou negativamente a sociedade, impactar e transformar.

Como primeiro passo para alcançar o coletivo com seus projetos e empreendimentos sociais, sugere-se a busca pelo autoconhecimento e reconhecimento da sociedade que nos cerca. A literatura nos demonstra com fartura a importância do conhecimento e elaboração das etapas administrativas para realização do empreendedorismo.

A reflexão e o convite contidos nessa leitura, no entanto, destacam possibilidades e olhares desse tal Empreendedorismo Social, que possibilita uma maior conexão com as pessoas, seja pelo simples compartilhamento de histórias e ideias ou pela inclusão social efetivada pelo fato de ter conhecido e muitas vezes modificado para melhor a realidade de outra pessoa.

Em minhas vivências acima mencionadas destaco o registro da alegria dos encontros e pela possibilidade de alegrar o dia de alguém. Entretanto, confesso, que nada superou, em nenhum momento, o meu propósito de ter esperança de que minhas ações iriam gerar um futuro melhor para aquelas pessoas.

O meu mais sincero desejo é que você tenha sucesso em seus empreendimentos. Que Deus realize todos os seus sonhos, até mesmo aqueles ainda não sonhados. E que em cada passo seu, você considere a existência “do outro” como fonte inesgotável de inspiração.

Por isso, hoje, concluo minha escrita deixando como reflexão para cada um de vocês, queridos leitores e empreendedores, mais uma citação de Eduardo Galeano, “somos o que fazemos, mas somos, principalmente, o que fazemos para mudar o que somos”.



11

EMPREENDENDO A PRÓPRIA CARREIRA ATRAVÉS DO PROTAGONISMO





Neila Duarte

Neila Duarte

Neila Duarte é pedagoga com pós-graduação em Gestão e Desenvolvimento de Pessoas, e Master Coach Trainer, com formação MBA em Coach Life Executive. Além disso, Neila atua como analista de perfil comportamental, palestrante, escritora e é especialista em Gestão das Emoções pela Academia de Gestão das Emoções (AGE). Atualmente, foca sua formação acadêmica em uma especialização na área de psicanálise.

Seu trabalho se direciona para o projetos de intervenção e direcionamento de carreira com treinamentos e análises comportamentais, ao enfatizar a inteligência emocional, o protagonismo, a autoestima, o empoderamento pessoal e social, a inteligência relacional e a mediação de conflitos.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

-  Neila Duarte Peixoto
-  @neiladuartecoach
-  neiladuartecoach
-  neiladuarte@hotmail.com



Ser um autêntico empreendedor e protagonista da própria vida. São essas as condições que o século XXI, de grandes transformações sociais e culturais, nos pede a cada dia. Empreender e protagonizar são condições essências e mais do que necessárias para atingir o sucesso e um patamar de excelência profissional e pessoal em uma contemporaneidade com abundância de oportunidades, mas também repleta de desafios.

Este capítulo é dedicado ao desenvolvimento pessoal e profissional dos empreendedores deste século e tem o objetivo de potencializar e facilitar uma reflexão crítica e construtiva acerca do autoconhecimento em prol da autoconfiança e da proatividade. O primeiro passo é entender e ter clareza do significado de cada uma dessas virtudes humanas para depois compreender os processos que visam o equilíbrio e, assim, agir assertivamente em direção à evolução.

Empreender é realizar, decidir, focar, traçar metas com propósitos bem definidos para alcançar objetivos. Todo empreendedor é um agente transformador capaz de impactar todos à sua volta. Para ser um empreendedor arrojado e inovador são necessárias certas competências primordiais: a autoconsciência, a autoconfiança, a proatividade, a persistência e a capacidade de agir de forma precisa. O grande diferencial de um indivíduo de sucesso é permitir que o fluxo da vida, traçado por tantas mudanças e impermanências, atue a favor dele.

Para buscar essa tão aclamada excelência, é preciso ter clareza do discernimento da própria vida. Em quais condições eu estou? Como estou agora? O que desejo, de fato, na vida?

Não há como transformar, mudar ou melhorar se não adquirirmos essa autoconsciência. A necessidade de sermos protagonistas da nossa

história, da nossa vida pessoal e da nossa carreira é fundamental para alcançar o sucesso.

Buscar o protagonismo é almejar o papel de autor da própria vida. É reunir uma inteligência emocional equilibrada, ter coerência nas ações e palavras, ser autônomo e determinado no que faz, e ter a sagacidade de não se esmorecer diante das inevitáveis frustrações durante o percurso. Ser um empreendedor, um líder de sucesso é deter o poder desse eu interior.

Aspirar a condução plena nessa vida não é uma apologia ao perfeccionismo, mas é a defesa da capacidade de assumirmos o controle independentemente das circunstâncias e dos obstáculos apresentados no caminho. Não somos o resultado do que acontece a nossa volta. Somos, sim, o que escolhemos diante desses acontecimentos que nos deparamos na caminhada.

Toda construção é interna. O caminho se inicia a partir de um despertar que vem de dentro do nosso Ser. A jornada é longa, entremeada por percalços, por curvas sinuosas e terrenos acidentados. Precisamos ter resiliência para proteger as estruturas diante das adversidades. É preciso trilhar com calma, serenidade, sem verdades absolutas, interferências e julgamentos. Ao refletir sobre as áreas fundamentais da vida pessoal e profissional, clareamos a mente para o que realmente desejamos transformar. A busca pelo autodesenvolvimento possibilita a conexão entre o sucesso e a felicidade, por isso, é essencial a organização mental para nos trazer a autonomia na tomada de decisões positivas e conscientes.

Ao abrir-nos para novas possibilidades, geramos espaço para o desconhecido surgir a favor. Cada passo dado é uma etapa inédita que nos levará para os objetivos. Este é o meu convite. Não pare. O ontem ficou para trás e já trouxe a sua lição. Viva o agora. O que realmente importa está à frente. Ser em essência para ter em plenitude.

Não permita que a autossabotagem atrapalhe o seu caminhar. Muitas vezes, afirmamos categoricamente para nós mesmo que, se não podemos, não conseguimos. Entretanto, isso é um fato ou é uma mera suposição? Como afirmar algo sem ao menos tentar?

Quando mantemos o foco e seguimos tentando com inteligência e serenidade nas ações, podemos estar mais próximos do que desejamos. A tentativa e a vontade de fazer acontecer caminham juntos. É na perseverança e no foco que os objetivos são concretizados, portanto, o cerne da questão está muito mais associado à uma mentalidade do que ao contexto em si.

Mude o pensamento e passe a dizer de maneira afirmadora: vou tentar. O nosso cérebro aceita o comando. A mente flui de acordo com as expectativas e as energias que você emana. Se determina que não é capaz de algo, o cérebro entende e não se esforçará. Agora, se você determinar que vai persistir, o condicionamento muda para encontrar meios e fórmulas de alcançar os objetivos.

Supere a autossabotagem. Rompe com esse paradigma. Você é capaz! Tenha certeza de que pode ser o que quiser, mas, para isso, é preciso que execute as ações com esforço, presença e foco. Saia da zona de conforto e comece a se movimentar em direção aos objetivos.

Para chegarmos ao protagonismo que trago neste capítulo, precisamos percorrer alguns processos de desenvolvimento. Cito quatro fundamentais para essa jornada:

Autoconhecimento: clareza é poder. Você precisa se conhecer para se estabelecer com plenitude na realidade existencial. Faça o exercício sensível de atinar-se para as suas ações cotidianas. Quais perguntas você pode fazer para o seu Eu? Quais são suas emoções, valores arraigados, crenças limitantes, padrões de comportamento, habilidades e competências?

A partir dessa autorreflexão, você poderá desenvolver novas possibilidades e avançar em todos os pilares da sua vida. Quando há reconhecimento, o caminho torna-se menos denso.

Gestão emocional: é a capacidade de conhecer e saber lidar com as suas emoções. Acolher bem os sentimentos ajuda a construir uma boa visão de si e no modo de entender o outro. Uma boa gestão emocional proporciona ter ações mais assertivas, evitando a passividade.

Autonomia: essa qualidade nos torna verdadeiramente responsáveis pelas ações e escolhas que fazemos. A causa e o efeito dependerão sempre do empenho próprio. Aprender a dizer “não” é uma característica marcante da autonomia. Se posicionar com segurança, sem hesitar diante das interferências externas, é parte essencial na busca pelo protagonismo. Quando cedemos às expectativas do outro para agradá-lo, prejudicamos a nossa identidade.

Solitude: ao contrário da solidão, a solitude nos conduz para reflexões profundas. É o tempo da contemplação, da quietude, a fim de ouvir as inquietações que, muitas vezes, estão imperceptíveis. É o estado que nos desperta para a autoconsciência.

Dominar esses quatro pilares rumo ao protagonismo que defendo neste capítulo é uma missão tão essencial quanto buscar a capacitação técnica exigida pelo mercado de trabalho.

Em um ambiente corporativo, o empreendedor precisa se adaptar às mudanças constantes, às diferentes realidades que surgem, para não ser mais um em contextos tão desafiadores. É ser um indivíduo agregador, transformador e inspirador. Quando alcançamos o domínio sobre a nossa vida e as nossas escolhas, os obstáculos se ressignificam. Passamos a enfrentar as dificuldades com consciência, a partir de soluções assertivas, sem agir por impulso.

Ser protagonista da própria vida gera uma série de benefícios:

Autoestima: essa qualidade gera a capacitação para criar e executar com segurança as ações e escolhas. O empreendedor que desenvolve a autoestima toma decisões mais objetivas, claras e direcionadas ao sucesso. Aprende a praticar a gratidão e a empatia.

Autorresponsabilidade: virtude que impede a permanência na zona de conforto. Ser autorresponsável é tomar as rédeas da vida sem se vitimizar pelas circunstâncias. Entender que as decisões e escolhas pertencem a você.

Autoconfiança: é desenvolvida por meio do autoconhecimento e da autorresponsabilidade. Essa qualidade torna você um sujeito capaz de tomar decisões corretas no momento adequado.

Automotivação: é a ponte que nos mobiliza a materializar nossos sonhos. No entanto, é importante ressaltar que ela está associada tanto a um desenvolvimento interno quanto aos processos externos. Somente a influência de fora não traz a efetividade dessa virtude. Ao viver condicionado pelos estímulos externos, a estruturação se perde. Em contrapartida, ao focar no desenvolvimento pessoal, o caminho é mais consistente, pois é realizado por processos, através dos erros, acertos e aprendizados consequentes.

Resiliência: uma virtude que nos possibilita reinventar diante das dificuldades sem sucumbir ao desespero. A resiliência é a força de vontade, a gana para manter viva a missão de vida.

Empatia: essa qualidade é fundamental para compreender as vontades, os anseios, os sonhos do outro e, sobretudo, respeitar a diferença que advém dessa pluralidade.

Agora, lhe convido a responder algumas perguntas para lhe ajudar a ter clareza nesse processo. Não existe resultado sem ação.

Os questionamentos propiciam reflexões e a oportunidade de trazer à tona o que temos guardado. Todas as respostas para as nossas dificuldades e soluções estão dentro de nós. Exercite.

- Onde me encontro nesse momento?
- Onde quero chegar?
- O que me impede de chegar?
- O que estou disposto a fazer para alcançar o que quero?
- Quais são as minhas forças?
- Quais são os meus valores?
- Quais são as minhas possibilidades?
- Esse objetivo vai suprir uma necessidade minha ou de outro?
- Dependo de quem ou do que para chegar lá?
- O que vou fazer quando chegar?

Coloque em prática suas respostas, trace objetivos e metas para alcançar o que você espera e deseja. Repita: eu posso, eu realizo, eu consigo.

Eu acredito em você!

Ter autoconhecimento não é saber tudo. Ter autoestima não é sobre ser melhor do que o outro. Ser protagonista da sua vida não é ser perfeito. Ser otimista não é ser autossuficiente. Ser feliz não é depender das circunstâncias, pois a felicidade vem de dentro. Ser inteligente não nos coloca como indivíduos absolutos e impassíveis de erros. Ser atento não é ser crítico.

Quando internalizamos o real significado de evolução, entendemos a necessidade de aprender a ser para ter em plenitude. O conceito de plenitude nos traz a ideia de ser inteiro, de vivermos nossa essência, de sermos protagonista da nossa própria vida. Sem essa nova apreensão da realidade, fica difícil empreender na carreira profissional e na vida pessoal.

Não se esqueça: o caminho percorrido é mais importante do que a chegada. Não procure por garantias e nem se perca nas incertezas. Simplesmente, foque em direção ao seu objetivo, ao tomar suas próprias decisões, se permitindo fazer, sentir e ser.

Comece, recomece, sonhe, esqueça os padrões impostos, vença o medo, supere suas crenças limitantes! Seja a sua melhor versão!

Empreenda com sucesso a sua vida e a sua carreira. Quando a sua ação é fruto de uma escolha consciente, mais próximo você está da sua grande realização.

Gratidão

NEILA DUARTE

12

**AS 10 CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS
DO EMPREENDEDOR, VISTAS NO EXEMPLO
PRÁTICO DE VIDA, DE UM DOS MAIORES
EMPRESÁRIOS BRASILEIRO, DO SÉCULO
XXI (FLÁVIO AUGUSTO DA SILVA)**

Erick Barcelos

Erick Barcelos

Erick Barcelos, é filósofo, mentor pela CLI (Creative Learning Institute), Coach pela SBCoaching, Analista comportamental (teoria DISC), Empreteco (Onu/Sebrae). Fundador e CEO da Upgrade Coach – Treinamentos com Resultados, possuindo mais de 22 anos de experiência como professor de oratória e palestrante, formou mais de 3600 pessoas diretamente no desenvolvimento da comunicação e oratória. Como líder foi diretor da OINA (Organização Internacional Nova Acrópole) por 14 anos, trabalhando na formação de dirigentes e dos quadros de professores, na cidade de Juiz de Fora/MG. Atuou como Trainer da Brascoaching e atualmente faz parte do time global da The Inner Game Institute, by Tim Gallwey. É franqueado/associado da SBCoaching.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

- ▶ <http://www.youtube.com/c/ErickBarcelos>
- 📷 @erickbarcelosoficial e @upgradecoach
- 📘 Erick Barcelos Coach e Upgrade Coach
- 🌐 Erick Barcelos
- 🌐 <http://upgradecoach.com.br> e <http://erickbarcelos.sbcompresas.com.br>



Quando esse artigo você aprenderá a identificar de forma prática e simples quais são as 10 características que todo empreendedor deve ter. Você vai se inspirar no exemplo deste que inspira hoje uma multidão de pessoas que trilham ou desejam trilhar a via do empreendedorismo. Você se inspirará com a história de uma pessoa que veio de uma família simples, que mudou a trajetória de sua vida, e fez e ainda faz coisas grandes.

Quando fui convidado a escrever um capítulo deste livro, primeiro eu comecei a pensar sobre o que falar sobre empreendedorismo, tarefa difícil para mim, uma vez que ainda tenho muito a aprender sobre o assunto. Depois, me veio a ideia e pegar alguém que fosse referência no empreendedorismo no século XXI.

Vieram vários nomes em minha mente como Steve Jobs, Bill Gates, Howard Schultz, Mark Zuckerberg dentre outros. Mas, como o livro será lançado no Brasil, e acreditando que nós brasileiros precisamos aprender a valorizar a “prata da casa” e se inspirar nestes bons exemplos que temos, comecei a pensar em vários empresários brasileiros, e naturalmente vieram também grandes nomes, tais como: Luiz Seabra, Alexandre Costa, Robinson Shiba, Luzia Helena Trajano.

Todos esses com certeza, são fontes de inspiração e exemplos a serem seguidos. Porém, sem diminuir valor a nenhum dos grandes empresários brasileiros, eu resolvi escrever sobre um que tem uma legião de seguidores, para que possamos aprender com ele. Ele é nada menos que Flávio Augusto da Silva. Flávio que alcançou sucesso ainda muito jovem, e só por isso, merece ser estudado.

Flávio Augusto da Silva é um dos grandes empreendedores brasileiros. Sendo o segundo bilionário mais jovem do Brasil (e não herdou nada).

Dono da Wise-up; do canal meusucesso.com; geração de valor; e do time de futebol Orlando City. Ela também é escritora (livros: Geração de valor, volumes I, II e III, Ponto de Inflexão) e palestrante.

O objetivo desse capítulo é mostrar e ressaltar alguns elementos que fizeram de Flávio Augusto o grande empresário brasileiro do século XXI, inspiração para muitos brasileiros e brasileiras, que sonham empreender ou que já empreendem. Inspiração da qual podemos tirar vários exemplos para aplicar na nossa vida empreendedora e na vida como um todo.

É essencial destacar que as minhas impressões não definem e nem limitam a pessoa Flávio Augusto da Silva e também não desconsidera, outras percepções diferentes que outros possam ter, e que com certeza, ampliariam e muito um retrato de Flávio Augusto da Silva.

Como eu sou “empreteco”, ou seja, participei do seminário Empretec – metodologia criada pela ONU (Organização das Nações Unidas) baseado nos estudos feitos pelo psicólogo americano David C McClelland que foi contratado pela ONU para esta pesquisa e para o desenvolvimento da metodologia, com o objetivo de desenvolver características do comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócio, seminário este que é aplicado no Brasil pelo Sebrae, vou tomar como base as dez CCE’s (características comportamentais do empreendedor) para identificar na história de Flávio Augusto como ele as vivência em sua vida de empreendedor, para , daí tomarmos como exemplo e inspiração para nossa vida de empreendedores.

Listo abaixo as dez CCE’s

CCE nº 1 – Busca de oportunidades e iniciativas

CCE nº 2 – Correr riscos calculados

CCE nº 3 – Exigência de qualidade e eficiência

CCE nº 4 – Persistência

CCE nº 5 – Comprometimento

CCE nº 6 – Busca de informações

CCE nº 7 – Estabelecimento de metas

CCE nº 8 – Monitoramento e planejamentos sistemáticos:

CCE nº 9 – Persuasão e rede contatos

CCE nº 10 – Independência e auto confiança

DISCIPLINA E SABEDORIA

Flávio veio de origem simples, de uma família de classe média-baixa. Mãe professora e pai sargento do exército. Estudou em escola pública. Penso que esse contexto de ter uma mãe pedagoga e um pai militar de uma maneira ou de outra, conscientemente ou inconscientemente seus pais contribuíram para a formação do caráter de Flávio Augusto, um pouco à maneira platônica. Platão ensina que na formação do indivíduo é importante ter conjugado a ginástica e a música. A ginástica seria uma forma de disciplinar o corpo, para que ele não seja mole, para que ele tenha disposição para o trabalho a ser feito. E a música de sensibilizar a Alma. Entendia-se por música as artes inspiradas pelas musas que compunha o séquito do Deus Apolo. Com um pai militar, ele teve exemplos de disciplina e ordem que com certeza o tornou forte e com o corpo mais disposto a enfrentar as dificuldades iniciais. Já com a mãe, que era pedagoga, deve ter recebido a influência da “música”, ou seja, das letras, da arte, da pedagogia. Flávio diz que também com a mãe, que investiu 100% do que ganhava em uma das escolas onde dava aula na sua educação, aprendeu que é preciso investir para se ter resultados.

DISCIPLINA, FOCO, TRABALHO DURO E PERSUASÃO

Todo empreendedor tem com características a disciplina, o foco o trabalho duro e a capacidade de persuadir.

Como podemos ver essas características em Flávio Augusto e aprender com o exemplo dele sobre disciplina, foco, trabalho duro e persuasão?

Sendo ele apenas um adolescente de 13 anos de idade, estudante de escola pública morador da periferia, resolveu que ia passar em um dos mais difíceis concursos para o qual ele estudou por um ano e no final foi reprovado. Convenceu aos pais que ele queria tentar novamente passar no concurso, e por mais um ano estudou com afinco, todos os dias da semana, inclusive aos sábados e domingos, mas mesmo assim ele não conseguiu passar no concurso.

Aqui, ele já vivia o seu terceiro ponto de inflexão, onde decidiu pela terceira vez manter o foco no objetivo de passar no concurso do colégio naval e por mais um ano manteve a disciplina de estudos. Trabalha focado no seu objetivo, na sua meta. Tem disposição para trabalhar até alcançar a realização de sua visão.

Finalmente, Flávio passou no concurso ingressando na marinha. Essa experiência com certeza trouxe a Flávio, ainda jovem o sentimento de autoeficácia, de que ele era capaz de realizar o que quer.

Nesta passagem acima vemos Flávio vivenciando as seguintes CCE's.

CCE nº 7 – Estabelecimento de metas – Flávio aos 13 anos de idade estabeleceu para si próprio que iria passar no concurso do colégio naval.

CCE nº 4 – Persistência – Flávio faz sacrifício pessoal de ocupar todo o seu tempo nos estudos, abrindo mal da diversão e lazer, estudando até mesmo nos finais de semana inteiros durante 3 anos.

CCE nº 5 – Comprometimento – Flávio demonstra ao mesmo tempo grande comprometimento em atingir sua meta. Esforça-se e coloca boa vontade ao enfrentar o desafio.

CCE nº 9 – Persuasão e rede de contatos – Flávio teve que persuadir seus pais (pessoas-chave para ele atingir seu objetivo) a deixarem ele continuar tentando passar no concurso após a sua primeira e segunda reprovação.

CCE nº 10 – Independência e autoconfiança Flávio expressa confiança na sua própria capacidade de melhoramento e de completar uma tarefa difícil, chegando finalmente a ser aprovado no concurso do colégio naval.

SONHOS E INQUIETUDE

Outra característica do empreendedor é trabalhar com metas e vemos na história de Flávio Augusto que ele tinha metas desde cedo, ele tinha o sonho de dar certo, e na visão que ele tinha na época “dar certo na vida” seria possível chegando a ser oficial da marinha. Então, os 13 anos de idade tomou a decisão corajosa de não continuar no ensino médio com o objetivo se concentrar nos estudos para passar no concurso da escola naval. Aqui, vemos ele vivenciar a CCE nº 7 – Estabelecimento de metas.

Outra característica do empreendedor é buscar a liberdade e a inovação, uma forma diferente de fazer ou melhorar as coisas, uma maneira de solucionar um problema, o que acaba fazendo da pessoa empreendedora, uma pessoa questionadora. E Flávio questionava os modelos, o “status quo”, o que o levou a ser expulso de escolas por questionar o modelo de ensino. Acredito que aqui Flávio consciente ou inconscientemente experimentava a CCE nº 10 – Busca de Independência e autoconfiança

CREDIBILIDADE, OU O SER CONFIÁVEL

Outra característica do empreendedor é ser confiável, uma vez que ninguém quer fazer negócios com pessoas que não se pode confiar.

Mas, por trás da ideia de ser confiável, há outras virtudes como seriedade, compromisso, lealdade e fidelidade. Podemos ver isso em Flávio Augusto em seu relacionamento com sua esposa Luciana, com quem casou aos 21 anos, quando ela tinha 17 anos. Eles permanecem juntos até hoje, foi seu primeiro e único amor, o que não deixa de ser uma expressão também de seriedade, compromisso, lealdade e fidelidade e porque não da CCE nº 5 – Comprometimento.

Trajétória empreendedora

.....

Flávio Augusto diz que seu primeiro empreendimento foi vendendo relógios. Primeiro vendeu o de seu uso próprio, para ter dinheiro para

levar a namorada Luciana ao cinema, e tomar sorvete, quando ainda eram bem jovens. Depois, começou a vender outros relógios que pegava em consignação com o fornecedor que passou a confiar nele.

Vemos aqui a CCE nº 9 – Persuasão e rede de contatos, uma vez que ele exerceu influência no fornecedor para pegar relógios em consignação.

Flávio identificou que havia mercado para a venda dos relógios, e passou a viajar para o Paraguai para comprar maior volume a um menor preço. Com esta experiência Flávio viu que era possível ganhar um montante que ele ganharia quando tivesse se formado em engenharia após 4 anos de estudo. Ele percebeu que, para ele não fazia sentido estudar para depois ganhar o que ele já podia ganhar naquele momento, vendendo relógios. Vemos as CCE nº 1 -Busca de oportunidades e iniciativas e CCE nº 6 – Busca de informações.

Podemos perceber que, Flávio desce cedo se movia pelo simples motivo de ter “um por que”, que inicialmente seu “porque” foi “dar certo na vida”, na sequência foi poder sair com a sua namorada Luciana. E os “por-que’s” vão ser percebidos em toda sua trajetória empreendedora.

AINDA SOBRE CORAGEM E VISÃO

Outra característica do empreendedor é ter coragem. Um empreendedor arrisca, ele tem uma visão, acredita na visão e corre riscos para realizá-la.

Inquieto por natureza , com apenas 23 anos de idade, mesmo tendo um bom retorno financeiro de seu trabalho em uma escola de inglês, ganhando um valor acima da média da maioria das pessoas, atuando como diretor desta escola, Flávio Augusto decidiu sair do “padrão convencional” (bom salário, “estabilidade”) ,e se demitiu da empresa . Flávio tinha em mente empreender o seu próprio negócio e seguir a sua visão.

No dia 03 de abril de 1995 Flávio e Luciana, inauguram a primeira escola wise up. Praticamente, em dinheiro, fato que o fez usar 20 mil reais do cheque especial com juros de 12% ao mês.

Coisa que hoje ele não aconselha ninguém a fazer. Mas, ele tinha conhecimento do mercado que iria atuar, sabia de suas necessidades e de seus “gaps”. E foi com muito trabalho duro que conseguiu colocar mais de mil alunos na escola. Oito meses mais tarde abriu a segunda escola, ou seja, a primeira filial, na cidade de São Paulo, em plena avenida Paulista.

Dá para imaginar isso? Em apenas 8 meses depois da primeira escola Flávio dá esse segundo grande passo. E depois outro e outro, e em 3 anos abriu vinte e quatro escolas próprias. Essa decisão, coragem e ousadia o levou a conquistar o seu primeiro milhão com apenas 23 anos. Ainda com seu jeito de não aceitar o “status quo”, de não se contentar com o já alcançado (quantos não se dão por satisfeitos com o primeiro milhão, olhando para de onde vieram e não param por aqui?), Flávio investe todo esse seu primeiro milhão abrindo mais escolas pelo Brasil.

Perceba que apenas nesta passagem acima ele experimentou as dez CCE’s. Vamos ver:

CCE nº 1 – Busca de oportunidades e iniciativas - decisão e ação de abrir sua própria escola de idiomas para atender um nicho que até não era atendido no mercado (Inglês exclusivo para adultos no mercado de trabalho), aproveitando a oportunidade que teve de conhecer o mercado trabalhando em uma escola de inglês onde começou com vendedor e chegou a diretor

CCE nº 2 – Correr riscos calculados - apesar de ter usado o cheque especial a juros muito alto, ele conhecia o mercado, sabia dos “gaps” do mercado, e sabia que com sua experiência adquirida até então na escola em que trabalhava, ele pode avaliar, calcular os riscos e assumir deliberadamente que ele conseguiria pagar o empréstimo e ainda crescer.

CCE nº3 – Exigência de qualidade e eficiência - Quando Flávio percebe que a empresa em que trabalhava não melhoraria seus serviços, não inovaria para atender ao nicho que ele tinha visto, que não estava sendo atendido, quando ele percebe que poderia dar algo com mais qualidade e eficiência e que o mercado pagaria por isso, Flávio contrata uma supervisora pedagógica e cria seu próprio método de ensino de idiomas para o nicho de profissionais já formados e no mercado de trabalho.

CCE nº 4 – Persistência - diante do obstáculo para iniciar seu próprio negócio, que foi a desistência do sócio da sociedade que estava por nascer, Flávio muda de estratégia e decide fazer o sacrifício de usar o limite do cheque especial. Flávio Augusto confia que, com trabalho duro ele conseguiria vencer esse obstáculo.

CCE nº 5 – Comprometimento - Flávio arregaça as mangas e vai vender em tempo integral, trabalhando até tarde, muitas horas por dia, todos os dias da semana. Ele já tinha aprendido o resultado do comprometimento com os seus estudos que o levou a passar nos concursos do colégio naval e em todas as faculdades que prestou vestibular. Com esse comprometimento e entrega ao trabalho Flávio Augusto consegue mais de mil alunos já no início da escola.

CCE nº 6 – Busca de informações - em seu trabalho na empresa antes de empreender, Flávio buscou conhecer como mercado funcionava, seus pontos fortes e fracos e identifica como levar o ensino de inglês para pessoas adultas e já no mercado de trabalho, algo que não existia até então. A Wise up vem solucionar essa dor do mercado.

CCE nº 7 – Estabelecimento de metas - Flávio se colocou metas para pagar o empréstimo no cheque especial, para pagar o aluguel da sede da escola, e para pagar seus gastos pessoais. Tinha metas de vendas. Fez isso acreditando em sua visão de futuro a longo prazo.

CCE nº 8 – Monitoramento e planejamentos sistemáticos - Flávio baseado em sua experiência anterior planejou tudo o que precisava ser feito e acompanhou cada etapa do seu negócio, o que permitiu tomar a decisão de abrir a primeira filial em São Paulo, em apenas 8 meses depois de inaugurado sua primeira escola no Rio de Janeiro.

CCE nº 9 – Persuasão e rede contatos - Muito jovem , com apenas 23 anos convenceu o locador – pessoa chave como agente para atingir seus objetivos- tanto da primeira sede no Rio de Janeiro, como da segunda sede em São Paulo, a alugar os imóveis para ele montar suas escolas, desenvolvendo assim boa relação comercial desde o início.

CCE nº 10 – Independência e autoconfiança Flávio buscou a autonomia ao decidir sair da empresa que trabalhava para abrir seu próprio

negócio e mostrou-se autoconfiante em seu empreendimento. Flávio soube manter seu ponto de vista, mesmo recebendo “avisos” das pessoas próximas, quanto ao risco de largar a boa condição que ele já havia conquistado dentro da empresa que trabalhava. E finalmente expressa confiança na sua própria capacidade ao enfrentar os desafios e vencer.

VISÃO

Sua companhia que crescia sob sua gestão 30% ao ano se expandiu por seis países abrindo mais de 400 escolas, gerando mais de 10 mil empregos. Em 2011, aos 39 anos de idade Flávio Augusto conquistou o primeiro bilhão.

Visionário, percebeu que o futebol iria crescer muito nos EUA, o que o levou a decidir investir 110 milhões de dólares e comprar em 2013 um time de futebol nos estados unidos. Após a copa no Brasil em 2014, seu time, o Orlando City, foi avaliado em 325 milhões de dólares. E ainda dentro de sua visão, Flávio tem o objetivo de criar uma marca de time de futebol mundialmente famosa como time Real Madrid, Barcelona e outros.

Em 2014, fundou a T-DBH capital que já investiu em mais de 5 empresas nos últimos anos.

Nesta passagem acima vemos a CCE nº 1 – Busca de oportunidades e iniciativas, quando Flávio age para expandir seus negócios para novas áreas, antecipando a uma tendência nos EUA. Observamos também a CCE nº 2 – Exigência de Qualidade e Eficiência quando ele projeta que o Orlando City venha ser uma marca forte como a de outros times da Europa.

A CCE nº 6 – Busca de Informações - Flávio praticou essa CCE estudando o mercado de futebol nos EUA. A CCE nº 7 – Estabelecimento de metas, quando Flávio estabelece a meta e o objetivo de fazer do Orlando City um grande time mundial. A CCE nº 8 – Monitoramento e planejamentos sistemáticos quando Flávio fraciona a visão, o objetivo em metas e tarefas tendo como um exemplo a contratação do jogador Kaká, e agora por último a construção do estádio do Orlando City, que tem um custo previsto de US\$ 156 milhões.

PERSEVERANÇA

A perseverança é outra característica do empreendedor importantíssima, uma vez que os desafios são grandes e as metas na maioria das vezes, difícil de se alcançar. E como se fosse pouco, usualmente aparece algumas resistências à visão e ao projeto do empreendedor. Como isso se dá? Essa resistência vem por exemplo através das críticas das outras pessoas, em relação às decisões e ações do empreendedor.

Aprendemos com Flávio Augusto a não dar ouvidos às opiniões das pessoas, mesmo das mais próximas e queridas, que na visão delas, movidas até mesmo por amor, Flávio Augusto tinha que fazer outras escolhas diferentes às que ele fazia.

Vemos que Flávio Augusto não aceitou nem o primeiro e nem o segundo fracasso no concurso que prestou, e a cada ano Flávio se esforçava mais nos estudos até passar.

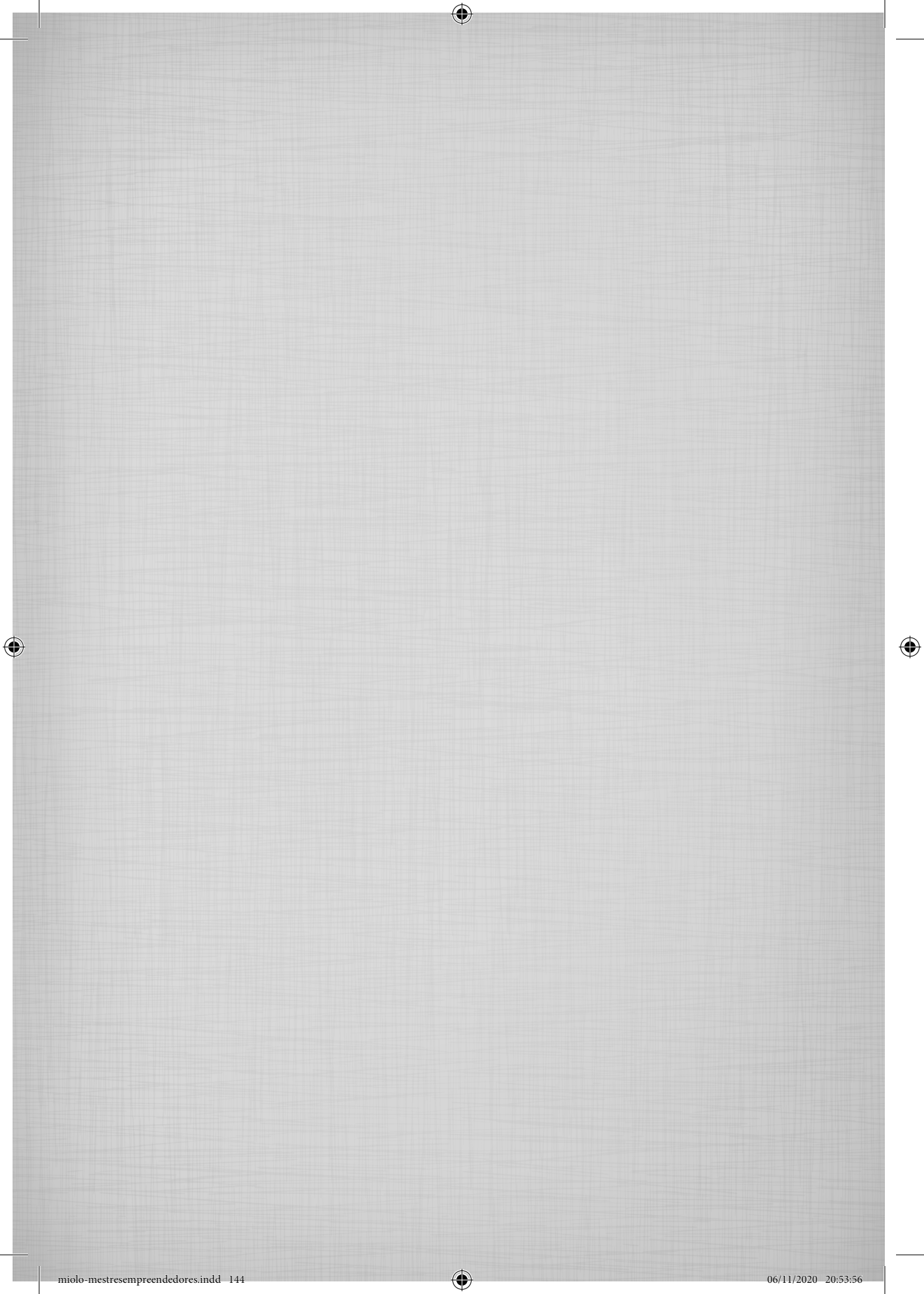
Finalmente, para terminar esse capítulo do livro grandes empreendedores do século XXI, penso que Flávio Augusto da Silva além de um grande empreendedor, é alguém que também acredita no potencial do ser humano, motivo que o leva a escrever seus livros e a criar o canal meusuccesso.com e o geração de valor.

Sei que muitos podem ver isso como mais uma forma dele ganhar mais dinheiro. E claro, todo empresário pensa assim. Eu respeito a visão de todos. Mas, em minhas reflexões e averiguações pragmáticas, cheguei à conclusão, e acredito que a maioria das pessoas que ainda não alcançaram uma vida de abundância pensam assim. E é algo de fato muito natural e aceitável.

Porém eu penso que quando uma pessoa alcança muita riqueza, o dinheiro não é mais a motivação. Os “por quês”, naturalmente tendem a mudar. E eu acredito que Flávio Augusto da Silva, tem hoje como um de seus “porquês”, o desejo de ajudar outras pessoas prosperarem também. Sabemos que nem todos chegarão a ser bilionários, mas todos podemos melhorar de vida. E acredito que Flávio Augusto inspira e

motiva milhares pessoas não só no Brasil, como no mundo, com seu exemplo, dando esperança a elas. E só por isso, já deve ser respeitado e aplaudido.

Este capítulo foi escrito com o objetivo de dar exemplos claros de como praticar as características do comportamento do empreendedor e também de homenagear a Flávio Augusto. Espero que, singelamente ele tenha servido a isso.



13

AMANDO O PROBLEMA

Todo gestor se relaciona com problemas diariamente,
a questão é: como você os enxerga?

Raissa Guanieri

“Existem dois tipos de pessoas: As que veem soluções para todo problema e as que veem problemas em toda solução.” — Anderson Cirilo Barreto

Raissa Guanieri

Master Coach Integral Sistêmica formada pela FEBRACIS e Florida Christian University - Orlando USA

Palestrante e Treinadora

Analista Comportamental CIS ASSESSMENT

Fisioterapeuta Intensivista e Cardiorrespiratória

Empresária - Diretora Administrativa da MULTI - Cuidados Domiciliares

Coautora do livro Descubra-se e Transformação

Golden Belt na FEBRACIS com os cursos: Business High Performance, Advanced Coaching Executivo, Coaching For Money, Coaching para Metas, Formação de Oradores e Palestrantes, Como Prosperar em qualquer mercado e negócio, Método CIS - Curso de Inteligência emocional.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

☎ (86) 99947-0123

✉ coachraissaguanieri@gmail.com

📷 @coachraissaguanieri



Tudo começa de um problema: Ideias, inovações, negócios, mudanças de vida, novos conceitos, reflexões e até mudanças de comportamento podem surgir de um problema. Pois, para cada problema existem inúmeras possibilidades, soluções e lições. Se você ainda não havia observado isso, pare para pensar por um momento a respeito das profissões que hoje existem, todas estão aqui para resolver um ou mais problemas. Agora, pense nas empresas e negócios a sua volta, todos tem o propósito e passaram a existir para resolver a necessidade de alguém, para resolver um problema. É aí que está a beleza de um problema, a sua solução e as inúmeras possibilidades que ela traz de crescimento e aprendizado, todo grande empreendedor precisa entender esse conceito.

E o que de fato é um problema? Eu gosto de dizer que um problema é a embalagem de uma oportunidade, que vem às vezes meio amarrotada e difícil de abrir, nos toma um pouco de tempo, mas por fim, traz um presente. Isso é um problema. Algo que precisa ser resolvido e que para muitos é uma barreira e para outros, oportunidade. O que muda entre um grupo e o outro é a maneira que enxerga a situação e não ela em si. Essa maneira de ver a situação é norteadada e definida pelo nosso mindset.

O mindset é a nossa programação mental, o filtro que utilizamos para ver o mundo e interpretar as situações a nossa volta. Temos dois tipos de mindset: de crescimento e fixo. Cada um deles nos leva a lugares e resultados diferentes. Cada indivíduo vai receber as informações de uma forma e interpretá-las de acordo com o conjunto de ferramentas que tem.

Dessa maneira, destaca-se o mindset de crescimento que tem características como: flexibilidade, persistência, crença no aprendizado através das tentativas e falhas, na dedicação e esforço e na capacidade de adquirir e desenvolver novas habilidades de acordo com as escolhas. Compreendem o

resultado como algo situacional, relativo ao nosso comportamento e como possibilidade de desenvolvimento constante, seja positivo ou negativo.

Já no mindset fixo vemos características como resignação, comodismo, conhecido também como síndrome de Gabriela: “Eu nasci assim, vou ser sempre assim, sempre Gabriela”. Associam os seus resultados a sua própria identidade e capacidade, compreendem as habilidades como competências inatas e imutáveis, desencorajando o esforço pois não gera nenhuma mudança no resultado.

Quando colocamos esses conceitos conseguimos perceber com mais clareza a relação direta do nosso sucesso com o filtro que utilizamos para interpretar as situações, é ele que desencadeia as nossas ações a partir daí. Sem identificar esse filtro ficamos à mercê de reações que podem atrapalhar nossos resultados e nos fazer perder oportunidades.

Qual tem sido seu Mindset? _____

E o que fazer caso esteja agindo com mindset fixo? Se todas as habilidades podem ser lapidadas através do esforço e dedicação, você também pode desenvolver o seu mindset de maneira progressiva. A partir da identificação inicial, comece a observar mais atentamente o seu comportamento diante das situações e inicie com pequenas mudanças, metas diárias, faça isso acompanhado de uma mudança de comunicação e postura. Tudo aquilo que verbalizamos tem grande poder sobre nossos pensamentos e ajudam a construir o nosso futuro e nossa postura interfere em como nós percebemos e contribui para facilitar a mudança de comportamento.

Esse exercício deve ser diário e aliado com estratégias que te ajudem a se manter comprometido, como planejamento escrito, leitura de livros que transformem sua maneira de pensar e abram sua mente para novas ações e o envolvimento de outras pessoas.

Nossa programação mental é o processador que roda e interpreta todos os programas que chegam até nós, ela não vai ser modificada por completo do dia para noite, vai exigir compromisso e constância. Independente da nossa consciência estamos sendo influenciados positiva ou negativamente por essa programação.

“Dois ratos caíram em um pote de nata... O primeiro rato desistiu e se afogou. O segundo rato se esforçou tanto, que transformou a nata em manteiga e saiu.”

FILME: PRENDA-ME SE FOR CAPAZ (2002)

Você mede um empreendedor de acordo como ele lida com um problema e não com o sucesso. Todos vão ter que lidar com problemas, independente do ritmo, da eficiência, todos vão ter que lidar de alguma forma. As dificuldades fazem você virar um empreendedor e não as facilidades. Mediante os erros, tentativas e correções diárias você constrói o seu sucesso.

A gestão de problemas é uma das grandes habilidades que um verdadeiro líder tem. Você já se perguntou como você costuma lidar com os problemas?

- Eles costumam te incomodar e paralisar ou te mostram novas maneiras de se desenvolver e crescer profissionalmente?

- Você se sente matando um leão por dia, apagando incêndios e sempre correndo de um lado para o outro?

- Já pensou em desistir por causa da quantidade de problemas e jogar tudo para o ar?

Pense a respeito, a maneira como encaramos as situações estão diretamente relacionadas com o nosso sucesso pessoal e profissional.

Identificar como você age hoje é o primeiro passo para saber quais pontos vem te atrapalhando e por onde você deve iniciar a sua mudança. Os ajustes devem ser diários e norteados por uma avaliação sincera e continua, é muito mais seguro remar um barco que você sabe onde tem os furos que devem ser remendados e que exigem sua atenção, do que ter furos que você nem imagina ou se nega a assumir que existem.

Quando começamos a nos avaliar como empreendedores nos deparamos com nosso primeiro grande desafio, talvez o maior deles, o único que realmente pode nos impedir de alcançar nossos sonhos e objetivos, nós mesmos. No geral, esse inimigo vai vir na forma dos nossos medos – falhar, perder, se expor, ou da nossa arrogância – o que achamos que já sabemos e nossas desculpas.

Se você acredita que não vai encontrar problemas, provavelmente, deve parar hoje, pois eles vão vir com frequência, vão aparecer em setores diferentes e, por vezes, muitos de uma só vez e para empreender tem que estar preparado, ou estar disposto a se preparar no caminho. Tem que ter em mente o que quer e se permitir sair da sua zona de conforto, ter ousadia e coragem. Isso não significa “Matar um leão por dia”, não se trata de viver sobre pressão, se trata de preparar sua mente e organizar ferramentas para transformar, na prática, problemas em solução.

O princípio 90/10 criado por Stephen Covey explica que 10% são as circunstâncias, aquilo que não controlamos, que vem até nós sem que possamos prever e 90% é o que fazemos com essas circunstâncias, como lidamos com elas, nossas ações a partir do que nos acontece. Essa relação modifica e define todos os nossos resultados em todas as áreas da nossa vida. Não se trata do evento e sim da nossa atitude e o benefício que tiramos daquilo, não apenas como lição, mas as consequências de como escolhemos agir em cada situação.

Ao empreender escolhemos por uma atitude ativa que envolve maior vontade de ganhar do que medo de perder. Essa atitude em si já é muito

importante para se tornar um bom líder, mas ela sozinha não é suficiente, é indispensável desenvolver um Mindset de crescimento, estar atento ao seu comportamento no dia a dia e por fim se preparar, ter estratégias para encontrar soluções com maior facilidade.

Existem diversas formas de buscar soluções criativas e inovadoras para os problemas que surgem na sua empresa. Uma que vem ganhando grande espaço e trazendo resultados mais eficientes e sustentáveis é o Design Thinking. É um método criado a partir do conceito de estender a maneira que os designs trabalham em suas criações, a fim de buscar mais opções de soluções e principalmente, soluções que de fato atendam a necessidade das empresas e do seu público.

Design Thinking significa literalmente o jeito de pensar do design. E porque essa maneira de pensar se tornou importante para as empresas e empresários? Porque o design é crítico, criativo, prático e vê os problemas como uma oportunidade, construindo variedade de soluções para aqueles problemas. Em vez de buscar uma única solução para os desafios, sempre busca múltiplas soluções, testando e achando caminhos. Ele aprende enquanto busca essa solução ideal. Ou seja, uma ferramenta que usa o problema a seu favor como gatilho para inovar e desenvolver.

Foi difundido pelo CEO Tim Brown, que explica que ele leva em conta três pilares: olhar no ser humano, no negócio e do ponto de vista tecnológico. Tudo isso para chegar a uma solução que tenha um valor de negócio. A busca é por uma inovação e não invenção.

É muito utilizado no Vale do Silício, que é conhecido como principal polo de tecnologia e empreendedorismo do mundo. A região serve como fonte de inspiração para inovação, criatividade, desenvolvimento e tecnologia. Um dos motivos para isso acontecer é o fato de 35% dos moradores serem estrangeiros, o que garante o compartilhamento de diversos conhecimentos, culturas e ideias, facilitando pontos de vista ricos em diversidade, ponto importante dentro do design thinking que tem como um dos seus valores a colaboração – de ideias e pessoas.

O design thinking é uma das ferramentas que podem ser utilizadas para transformar problemas em oportunidades, ela possibilita a aproximação com cliente, a saída de situações críticas de maneira técnica, a estimulação de processos criativos, a fomentação de ideias levando em conta vários pontos de vista e setores de uma empresa, a criação de produtos e soluções mais eficientes e sustentáveis.

Pode ser visto também como a combinação de mindset e plano de ação, pois é um processo que contempla um olhar voltado para a possibilidade junto com uma estruturação em etapas e planejamentos bem definidos.

Para sua execução uma das primeiras coisas que tem que ser entendidas é que ele se baseia em três valores: empatia, colaboração e experimentação. De modo geral, ele precisa ser realizado em colaboração para permitir vários olhares sobre um mesmo problema, tem que chegar a uma solução que possa ser testada e tem como ponto chave em todo o seu processo a empatia direcionada aos envolvidos no problema – público para quem se busca a solução e empresa.

A execução é dividida nas seguintes etapas:

- Empatia – Criar a solução junto com o cliente e não para o cliente, para criar uma solução relevante é importante entender o outro.

- Definição – Definir o foco e objetivo do processo, público alvo da solução através de questionários, entrevistas e definição de critérios como o CANVA.

- Ideação – Processo de fomentação de ideias que pode utilizar por exemplo o Brainstorm.

- Protótipo – Criar o modelo que vai ser testado como solução, o que torna importante não se apegar com o protótipo pois ele pode ser descartado caso não seja sustentável ou avaliado como a melhor solução para a empresa e cliente na fase da testagem.

- Testagem – Fase de teste do protótipo, ela pode ser repetida com outro protótipo caso o primeiro não tenha o resultado esperado.

A empatia é o start para a compreensão e mergulho no problema e nas pessoas envolvidas com ele, buscando entender como essa situação afeta a vida deles e de que forma eles esperam e gostariam que fosse resolvido. A definição é a fase utilizada para a coleta de dados direcionado pelas informações da primeira etapa. Na ideação o principal objetivo é a estimulação da criatividade através de métodos como o brainstorm, a ideia é se permitir criar sem limitações e críticas.

As duas últimas etapas são direcionadas a filtrar as ideias que surgiram, criar uma simulação da escolhida e por fim a testagem da mesma. A testagem é realizada também com o grupo alvo daquela solução podendo entender se de fato foi absorvido a necessidade dos envolvidos no problema.

*“A lógica pode levar de um ponto A a um ponto B. A
imaginação pode levar a qualquer lugar.”*

ALBERT EINSTEIN

O processo criativo é parte indispensável dessa estratégia e de qualquer outra que seja escolhida como meio para resolver seu problema. Grande parte das pessoas tem dificuldade na busca por soluções por não exercitar sua criatividade. O seu desenvolvimento está ligado a prática, que ao contrário do que muitos pensam, pode sim ser realizado de maneira intencional e pode sim ser estimulado constantemente. Também está relacionado a mindset, pois alguns pontos que inibem a criatividade são: o medo da crítica ou do fracasso, a preocupação com a opinião e aceitação alheia. Não se trata de talento ou dom, é algo que pode ser aprendido e desenvolvido ao longo da vida.

É na capacidade criativa que existe a capacidade de evolução da humanidade, afinal a evolução depende da inovação e da capacidade de solucionar problemas. A inovação não acontece sem criatividade ou sem a imposição de questões a serem resolvidas e melhoradas.

- Já deixou de fazer algo por medo da crítica ou opinião alheia? Em que situação isso aconteceu?

- O que você faria se o medo de falhar não te impedisse?

A busca por soluções é um exercício diário para a formação de um grande líder, é em si uma oportunidade de aprendizado e crescimento. Sem os problemas as oportunidades não existiriam.

Quando eles surgirem alguns princípios podem te ajudar a descobrir a oportunidade que se esconde dentro da embalagem. Observe o problema de frente, não o empurre com a barriga ou finja que ele não existe, isso só torna ele maior e mais incomodo.

Observe quais pontos não dependem das suas ações para serem alterados e deixe eles de lado pois não podem ser resolvidos e não devem gastar nossa energia. Na elaboração de ideias defina uma meritocracia, quais dessas ideias são mais facilmente aplicáveis e trazem maior transformação e melhoria.

Mantenha sempre em mente que todo mundo tem um ponto cego, algo que não compreende ainda ou um ponto de vista limitado as suas experiências. Até então, as pessoas a sua volta vão enxergar em pontos que para você não são tão claros assim, abra espaço para a colaboração e fomentação de ideias. Você não precisa saber de tudo, mas deve se cercar de pessoas que entendam daquilo que você não domina.

E não importa o quão incômodo e doloroso seja um problema, esse sempre vai trazer aprendizado – observações do que não deve ser repetido ou algo que precisa ser feito de maneira diferente.

Quando falo sobre AMAR O PROBLEMA, estou me referindo a amar abrir portas que estariam fechadas se tudo estivesse 100% no controle, entender que o crescimento está diretamente relacionado as mudanças que acontecem diariamente na sua empresa e a fazem se modificar um pouco para melhor todos os dias. Pois, um empreendedor que inicia sua jornada sonhando com uma empresa que permaneça do mesmo tamanho e do mesmo jeito que começou não tem o desejo real de crescer e empreender.

Se todo problema é a embalagem de uma oportunidade, finalizo te convidando a analisar: quais oportunidades os seus problemas atuais escondem, já parou para pensar?

“A felicidade não se resume na ausência de problemas, mas sim na sua capacidade de lidar com eles.”

ALBERT EINSTEIN



14

PECULIARIDADES DO PLANEJAMENTO E GESTÃO DE CARREIRA DO EMPREENDEDOR

Fábio Rocha

Este artigo discute de forma muito prática as nuances do planejamento e gestão de carreira do empreendedor por meio do olhar de um especialista em carreira que, além de empreendedor, tem experiência de mais de 23 anos como palestrante, consultor, treinador comportamental e analista de perfil comportamental com empreendedores dos mais variados perfis.

Fábio Rocha

Diretor-Executivo da Damicos Consultoria em Liderança e Sustentabilidade, empresa com 28 anos de mercado e atuação nacional nas áreas de liderança, carreira, gestão de pessoas, ética e sustentabilidade. Tem mais de 20 anos como facilitador, treinador e palestrante em eventos *in-company* e eventos abertos em todo o Brasil para organizações públicas, privadas e não-governamentais, de executivos(as) à turma de “chão de fábrica”, de público-jovem às lideranças comunitárias. Realizou mais de 400 programas de treinamento e 800 palestras, tendo sido assistido por mais de 120.000 pessoas, além de fornecer treinamento para mais de 8.000. Especialista em Carreira, com larga experiência em orientação profissional, e em carreira empresarial há mais de 12 anos Fábio atende desde jovens de 16 anos a profissionais liberais, gestores públicos, empresários, atletas, artistas e lideranças de organizações privadas, contabilizando mais de 800 horas de atendimento individual.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

✉ fabio@damicos.com.br

🌐 www.damicos.com.br

☎ (71) 99135-9216

📷 @damicosconsultoria e @fabio_rochacarreiraepessoas

📘 [facebook.com/damicos](https://www.facebook.com/damicos)

🌐 <https://www.linkedin.com/in/fabio-rocha-ba475215>



Se a própria ideia do planejamento e gestão de carreira para qualquer profissional já tem certa complexidade, imagine a da carreira do empreendedor.

Apenas o olhar do empreendedorismo como uma alternativa de carreira pode mudar muita coisa, já que muitos são levados a esta atividade pelos mais variados motivos e não muitas vezes por uma decisão de carreira.

Quantos filhos ou filhas de empresários se tornaram empreendedores por uma obrigação familiar de sucessão? Quantos profissionais liberais se tornam empreendedores por desistirem da carreira corporativa? Quantos aposentados se tornam empreendedores para darem continuidade a uma vida produtiva e que gere receitas oriundas da atividade empreendedora?

Por si só, esses exemplos, na grande maioria das vezes, indicam que não houve um planejamento e gestão de carreira para a carreira do empreendedorismo.

E quando não há planejamento e gestão de qualquer carreira, as chances de insucesso são sempre muito maiores.

É imprescindível realçar que o planejamento e gestão de carreira pode ser entendido como uma atividade contínua, sistematizada e que integra vida, carreira, curto, médio e longo prazo. Portanto, podemos pensar a partir daqui nas nuances, especificidades e peculiaridades da carreira do empreendedor.

Vale também destacar o empreendedorismo como um mundo cheio de peculiaridades e totalmente diferente das carreiras tradicionais. Isso porque acabou salário fixo, férias, estabilidade e aquela ideia de um horário a ser cumprido. Finais de semana poderão ser os momentos mais demandados do seu negócio, as madrugadas poderão ser noites de insônia

extremamente produtivas com grandes ideias e você se tornará responsável por você, por sua família (caso já a tenha), pelos seus colaboradores e pelas famílias dos seus colaboradores.

O primeiro elemento é uma necessidade ainda maior do que qualquer outra carreira profissional de mapeamento dos ativos profissionais já existentes quando começamos a pensar em empreender.

O empreendedorismo vai muito além de competências técnicas especializadas e domínio do segmento do negócio. Por isso, ele demanda perfil e competências comportamentais próprias dessa atividade.

Protagonismo, iniciativa, capacidade quase insana de trabalho, lidar com altos e baixos, grandes pressões, perda de qualidade de vida, conviver bem com riscos, instabilidade e incertezas são alguns dos mais variados aspectos desta *crazy life* do empreendedor.

Ao mesmo tempo, gostar de diferentes dinâmicas, ser capaz de fazer acontecer, de realizar, de encontrar soluções, ter uma visão sistêmica de um negócio, lidar bem com tomadas de decisões em tempo real e do mundo da gestão são riquezas da carreira do empreendedor.

Nesse aspecto, qual é o seu perfil comportamental? De que maneira ele influencia no exercício do empreendedorismo? Por exemplo, se você tem um perfil mais planejador e analista, é fundamental ter cuidado para não perder o *timing* das decisões por não ter meios para prever todos os riscos e pela crença de que, para começar o negócio, precisará ter tudo sob controle.

Já se possui um perfil mais comunicador, precisa saber que um negócio vai muito além do relacional. É preciso ter em mente que há uma série exigências nos bastidores da gestão, de modo a demandar organização, foco, disciplina e trabalho operacional, principalmente nas fases iniciais do seu negócio.

E se seu perfil é mais executor, é imprescindível saber que precisa ter cuidado ao lidar com sua equipe, pois nem todos têm sua capacidade de trabalho, autoconfiança, iniciativa e velocidade de respostas. Tome

cuidado para não agir como um “trator” que atropela todos e tudo, imaginando que não haverá sequelas no seu negócio.

Com este mapeamento sendo bem feito, a partir de métodos, suporte especializado e testes de perfil comportamental ou até do perfil empreendedor, consegue-se, com mais segurança, tomar a decisão de ingressar na vida empreendedora ou perceber como potencializar competências ou desenvolver novas competências no empreendedor em questão.

O segundo elemento a se levar em consideração é a necessidade de saber diferenciar o planejamento do negócio do seu plano de vida e carreira. Isso porque muitos empreendedores fazem um planejamento extremamente detalhado do negócio, mas terminam por esquecer de fazer o mesmo com o seu planejamento individual.

Importa questionar, então, como a carreira do empreendedorismo afetará sua qualidade de vida, assim como a sua relação familiar? E a questão financeira? Tem condições de investir em um negócio, tem reservas financeiras para suprir a fase inicial do seu negócio, está preparado financeiramente para o caso de o negócio dar errado?

Será que não é importante um diálogo mais real com sua família ou pessoas próximas, com o intuito de fazê-los entender estas mudanças de vida e carreira com o empreendedorismo? Não precisará engajá-los de forma mais efetiva nesta sua nova carreira?

E nos aspectos financeiros, poderá necessitar de vender algum bem para se capitalizar para as fases iniciais do seu negócio? Ou utilizar aquela reserva financeira intocável? Ou negociar com as instituições financeiras empréstimos que não lhe sufoquem ou o seu negócio?

Ademais, é importante levar em consideração, ainda, qual impacto a opção do empreendedorismo terá nas possibilidades do retorno a uma carreira corporativa.

Como comunicar ao mercado a sua saída para a vida do empreendedorismo? Como deixar as portas abertas para uma possível volta ao seu trabalho antes desta mudança? O seu negócio lhe gera alguma capacitação

que agrega valor a você em termos de carreira corporativa? Irá precisar de algum tipo de capacitação ou atualização para voltar à carreira corporativa? E como se manter de alguma forma no radar do seu networking do mundo corporativo?

Dito isto, é fundamental que o empreendedor faça de forma sistematizada, formal e com métodos um planejamento individual de vida e carreira, além do plano de negócio.

Um terceiro elemento é a definição clara de quais objetivos e resultados você espera com a carreira empreendedora e seu negócio. Nesse sentido, não basta o puro e simples “o meu sonho é empreender” ou “quero ter autonomia e liberdade para fazer os meus horários”.

Estas expectativas são muito subjetivas, teóricas, etéreas e donas de pilares muito frágeis para a decisão de uma carreira empreendedora. Por isso mesmo, necessário se faz definir metas, etapas, um real propósito com a vida e carreira empreendedora.

Com efeito, ressalta-se que isto vai além das metas do negócio em si, tendo em vista que a carreira empreendedora possivelmente lhe levará a vários tipos de negócios, fases do empreendedorismo, diferentes posições que ocupará no seu negócio, sucessos, insucessos, necessidade de expansão do negócio, entre outras situações.

Assim sendo, é essencial se perguntar qual é o seu real propósito em empreender. Este intuito tem a ver com a vida e carreira do empreendedor ou com aquele negócio que sonhou? Se este negócio não atender a estas suas expectativas ou der errado, o seu propósito com o empreendedorismo terá fim?

Um quarto elemento é o planejamento para este momento de transição entre a sua carreira atual e a carreira como empreendedor.

Diferente das gerações anteriores, em que muitas vezes nem se pensavam em empreender, as novas gerações já visualizam o empreendedorismo muito cedo, mesmo na fase inicial da carreira corporativa.

E este pensamento, comportamento e *mindset* (modelo mental) das novas gerações podem nos ensinar muita coisa.

Um dos ensinamentos é que você pode e deve pensar no seu ciclo de carreira como empreendedor, muito antes de ele realmente começar, ou seja, ainda na sua carreira atual, muito antes da sua aposentadoria.

Para tanto, é interessante fazer cursos, se dedicar a leituras constantes sobre empreendedorismo, conviver com empreendedores em associações de empreendedores já estabelecidas e, principalmente, estudar o possível segmento de negócio que você irá empreender.

Esta é a lógica do que chamo de Plano A e Plano A1, totalmente diferente do Plano A e Plano B. O Plano A é aquele plano de carreira que você está priorizando no momento, enquanto, por sua vez, o Plano A1 é aquele que irá priorizar no médio prazo, mas que já começou a se preparar ou desenvolver, em um ritmo mais lento.

Não trabalhe com a carreira do empreendedorismo com Plano B e só passe a vivê-la quando finalizar seu Plano A. Tal estratégia gerará mais estresse, além de ter como consequência, possivelmente, a sua preparação com menos qualidade para esta nova jornada.

É possível fazer coisas simples, como viagens de lazer ou férias integradas à visitas para conhecer organizações ou negócios similares ao seu futuro negócio. Fazer cursos de curta duração a cada três ou seis meses sobre gestão, liderança, empreendedorismo e/ou mais específicos do seu futuro segmento de negócio, podem ser bons caminhos para ir se preparando gradualmente para esse novo ciclo de carreira.

Outro elemento inerente a essa transição de carreira é se preparar em termos financeiros, pensando em questões como cortar custos desnecessários na sua vida pessoal e familiar, estar preparado para reduzir seu padrão de vida temporariamente. Por isso, torna-se fundamental construir reservas financeiras com a receita de sua carreira atual, entre outras questões inerentes a esta mudança radical na sua vida e carreira.

Um quinto elemento inerente a essas particularidades do planejamento e gestão de carreira do empreendedor, é entender o empreendedorismo como uma competência comportamental, ou melhor, como um conjunto de competências comportamentais. Nesse sentido, o primeiro

passo, já citado neste capítulo, é o mapeamento ou seu estágio atual de tais competências.

O segundo passo é definir prioridades no desenvolvimento de competências, seja no campo de potencializar as que já possuem ou desenvolver as que estão adormecidas ou com o grau de desenvolvimento muito baixo.

Para cada competência, especifique o que fazer na prática, o que fará para desenvolvê-la e obviamente perceberá que vai muito além e é muito diferente do desenvolvimento de competências técnicas.

Vai ficar claro também que no quesito das competências comportamentais, isto tem muito a ver com autoconhecimento, disciplina, abertura para mudanças, autogestão e muita prática cotidiana.

Nesse cenário, será possível entender também que a evolução das competências comportamentais pode não ser em nada linear e, por vezes, vai bater forte de encontro com sua essência.

Um bom exemplo disto é que desorganização e empreendedorismo não combinam. Por isso mesmo, se sua essência é de alguém desorganizado, você precisará trabalhar esta questão, urgentemente.

E o que fazer? Sofrer por ter nascido ou ter se formado como alguém desorganizado? Ou pode achar que pode mudar sua essência e se tornar alguém a excelência da organização?

São duas alternativas a se considerar, mas, a partir de nossa experiência, podemos afirmar que o seu foco é criar mecanismos para melhor gerenciar esta sua essência de alguém pouco organizado. Assim sendo, é necessário focar na gestão de sua essência e não em travar com ela um duelo.

Seja mais rígido com sua organização interna, com o planejamento da sua agenda, dê limites a sua desorganização, crie metas individuais, além das metas do seu negócio, se concentre nas atividades até finalizá-las e tire sempre pelo menos um tempo diário ou semanal para o que chamamos aqui de organização interna.

Depois de ler este capítulo, com tantas provocações, quais são os seus sentimentos, lições e aprendizado?

Vale aqui destacar que o objetivo maior de tudo o que dissemos é fortalecer a ideia de que, sim, a carreira empreendedora exige muito mais planejamento e gestão que qualquer outra.

E que você precisa não só ter um processo de tomada de decisão de ingressar nesta carreira bem mais cautelosa, como também que não pode imaginar que o planejamento do seu negócio substitui o seu planejamento individual de vida e carreira.

Garanto que, feito este planejamento de vida e carreira, respeitando estas nuances e peculiaridades citadas aqui, você não só estará muito mais preparado para a vida e carreira de empreendedor, como suas chances de sucesso serão muito maiores.



15

**SIMPLICIDADE PARA ALCANÇAR
ALTA PERFORMANCE**

Flávia Stacechen

Flávia Stacechen

Pós graduanda em Neurociência e Comportamento Humano

Master Coach Integral Sistêmico

Analista de Perfil Comportamental

Coach de Emagrecimento Consciente

Nutrição Emocional e Comportamental

Formação em Auto Sabotagem no Emagrecimento

DNA Básico - ThetaHealing

DNA Avançado - ThetaHealing

Digging - ThetaHealing

Ritmos e Pesos Perfeitos - ThetaHealing

Linguagem do Corpo

Deeksha Giver

Frequência de Cura Arco-íris

Terapia Multidimensional

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

📷 @simplifique.vida

✉ vida.simplifique@gmail.com

🌐 <https://www.simplifiquevida.com.br>



1. Da máquina a vapor à inteligência artificial

Desde o Século XIX, a humanidade vem vivenciando importantes revoluções industriais: a introdução da máquina a vapor (ou o motor a vapor) no processo de industrialização que ocasionou a celeridade na produção dos produtos marcou a chamada 1ª revolução; o uso da eletricidade e da produção em massa caracterizou a 2ª revolução; a 3ª foi caracterizada pela passagem da tecnologia eletrônica mecânica e analógica para a digital; e por fim, chegamos na 4ª revolução, a que estamos vivendo hodiernamente, a denominada Indústria 4.0, que está sendo marcada pela visão e execução de “Fábricas Inteligentes”.

A Indústria 4.0 surge assolando com mudanças extremamente radicais na sua produção: a convergência da robótica, da biotecnologia, da nanotecnologia, da inteligência artificial, uso de sistemas cibernéticos, computação em nuvem, big data, analytics, machine learning, computação quântica, impressão em 3D e veículo autônomo. Wow! Quanta coisa o cérebro humano é capaz de criar! A velocidade que as transformações tecnológicas vêm sendo apresentadas é tamanha que é bem provável que até esse livro ser publicado e chegue as suas mãos já tenha ocorrido outro novo grande invento tecnológico. Essa rapidez está provocando mudanças também no comportamento do empreendedor do século XIX, no modo como os negócios acontecem, na relação com os clientes e na demanda dos produtos.

Velocidade, amplitude e profundidade são características que eu ousou dizer moldam a Indústria 4.0. Porém, eu te questiono: E a mente humana, como fica diante desse turbilhão de descobertas? Como a mente humana está diante do processo de adaptação as novas tecnologias, pois se exige uma constância adaptabilidade? Como a sua mente vem sendo cuidada? O que o empreendedor do século XIX pode incluir na sua rotina para que

a sua mente não experiencie o caos e possa desfrutar de momentos únicos, possa sentir prazer na sua própria conexão? É sobre isso que irei falar nesse capítulo! Mas primeiro quero fazer um breve adendo sobre a “busca íntima” do ser humano.

“Estamos a bordo de uma revolução tecnológica que transformará fundamentalmente a forma como vivemos, trabalhamos e nos relacionamos. Em sua escala, alcance e complexidade, a transformação será diferente de qualquer coisa que o ser humano tenha experimentado antes.” (Klaus Schwab)

2. Do instinto de sobrevivência a inteireza da autoconexão

A Segunda Guerra Mundial findou-se em 1945 e, conseqüentemente, a preocupação essencial da população era reconstruir a economia dos países envolvidos. Nesse período, muitas mulheres entraram no mercado de trabalho; formou-se assim uma verdadeira união para a reconstrução da economia à força motriz do pós-guerra era o trabalho, não havia o questionamento do que era a felicidade, apenas fazia-se o que precisava ser feito.

Porém, a guerra deixou marcas, não somente na economia. Seu lastro ficou também na mente humana; casos depressivos eram bem comuns, o que eram correlacionados aos traumas pós-guerra. Foi, então, apresentado o fármaco PROZAC, um antidepressivo que aumentava o nível de serotonina¹ deixando o humor estabilizado, por esse motivo essa geração sofreu a cunhagem de “geração prozac”.

Os filhos pós-guerra, vendo seus pais trabalharem de forma árdua sem felicidade, almejavam uma vida diferente destes, não queriam apenas sobreviver, não ambicionavam em serem meros executores do seu ofício,

1. A serotonina é um neurotransmissor que atua no cérebro, regulando o humor, sono, apetite, ritmo cardíaco, temperatura corporal, sensibilidade e funções cognitivas e, por isso, quando se encontra numa baixa concentração, pode causar mal humor, dificuldade para dormir, ansiedade ou mesmo depressão.

imaginavam que a felicidade era a expansão da mente. Por isso, a década de 70 foi marcada pela “rebeldia”: emergia a defesa ao meio ambiente, os protestos começaram a ser organizados, houve surgimento de muitos estilos musicais, iniciou-se a discutir sobre liberdade sexual e o uso de drogas psicotrópicas tornou-se mais comum.

Na década de 80, a insatisfação tomou conta dessa geração, pois não sabiam o que era felicidade e como poderiam experiênciá-la sem os exageros paradoxais do período entre as décadas de 50 e 70, essa geração começou a se interessar por ensinamentos de gurus que se (auto) intitulavam como “mestres espirituais”, o que levou cientistas do campo da psicologia a se interessar no estudo mais vigoroso sobre a felicidade. Quais seriam as necessidades que o ser humano precisa preencher para sentir-se em sua inteireza, na sua plenitude?

Era o ser humano que estava em descontentamento, então foi preciso avaliá-lo, e através dessa avaliação, com a visão que o homem é um ser único, foi levado em consideração todos os fatores que o envolve. Então, em 1962, surge o novo ramo da psicologia, chamada “psicologia humanista”, que tem como base o entendimento e a percepção (interpretação) subjetiva do mundo pelo indivíduo.

Foi um psicólogo norte-americano, chamado Abraham Maslow, que se tornou referência na Psicologia Humanista. Maslow publicou “A Theory of Human Motivation” em 1954, obra aborda a teoria da Hierarquia das Necessidades, que mais tarde ficou conhecida como “Pirâmide de Maslow”, o autor começou seu estudo observacional em macacos (e posteriormente em humanos). E percebeu que estes faziam escolhas que geravam um comportamento segundo as suas necessidades individuais. Por exemplo, os macacos reagiam de maneira mais agressiva quando não tinham comida, em contrapartida, tornavam-se mais sociais e dóceis com os outros após as suas necessidades fisiológicas estarem satisfeitas.

Então, a Pirâmide de Maslow define em 3 grandes categorias as necessidades humanas: básicas, psicológicas e realização pessoal e estas são subdivididas em:

1) Necessidades Básicas:

- **Fisiológicas:** é a base da pirâmide e estão contempladas as necessidades mais básicas do ser humano (fome, sede, desejo sexual, sono) - o preenchimento destas necessidades está diretamente ligado ao instinto de sobrevivência;
- **Segurança:** vem logo acima das necessidades fisiológicas, é a necessidade do ser humano sentir-se seguro, perante algum tipo de perigo (violência, catástrofes naturais) - ter proteção para a sua propriedade e em seu trabalho.

2) Necessidades Psicológicas

- **Sociais:** É a necessidade do ser humano em se relacionar com outros. Essa necessidade de afeto acompanha o desenvolvimento do homem: quando está na fase pueril sua necessidade maior é de se relacionar com os pais, a medida que cresce a necessidade é para ter um companheiro amoroso e também a necessidade de pertencer a um grupo (amizades) e, por último, a necessidade de gerar uma vida (filhos).
- **Estima:** É o reconhecimento das capacidades pessoais e o reconhecimento dos outros perante a nossa capacidade de adequação às funções que desempenhamos e são motivadas por uma necessidade de prestígio e reputação. Inclui-se também a necessidade de nos sentirmos dignos, autoconfiantes, independentes, respeitados por nós e pelos outros, em suma: todos os aspectos que englobam a formação da autoestima do ser humano.

3) Necessidades de Realização Pessoal

- **Autorrealização:** É a capacidade de crescimento do ser humano, de potencializar e expandir a necessidade anterior (estima), aproveitando todo o seu próprio potencial, através de sua espontaneidade natural.

Segundo Maslow, um indivíduo só sente o anseio de satisfazer a necessidade de um próximo nível se a do estágio anterior estiver sido atendida. Portanto, a motivação para realizar estes desejos vem de forma gradual.

Mas, quando se tem todas as necessidades preenchidas e mesmo assim não sente contentamento, felicidade? E afinal, o que é a felicidade?

É uma experiência subjetiva de contentamento e prazer!

Se é uma experiência subjetiva, cada ser humano terá uma resposta singular sobre felicidade.

Você deve estar inquieto se perguntando por que esse tema sobre felicidade está inserido em um livro para empreendedores do século XXI? Vou “saciar a sua sede” agora antes de adentrar mais profundamente no tema.

O nosso cérebro é apto para responder ao prazer e a reforçar esse estímulo, através do sistema dopaminérgico, por isso devemos modular que essa incitação seja positiva - e não através do uso de substâncias psicotrópicas (drogas, álcool e etc) que alteram o seu funcionamento e decaindo a sua produtividade. Dessa forma, você terá uma mente mais criativa, solucionará problemas mais rapidamente e tenderá a ter uma mente mais alerta, visto que a felicidade estimula o crescimento de conexões nervosas e melhora a sua cognição.

Diante do cenário mundial apresentado pela pandemia do COVID-19, quem teve a tomada de decisão mais rápida, assertiva e criativa, se adaptou e conseqüentemente a “pessoa jurídica sobreviveu” à nova situação. Como diria a minha saudosa Vó Dolores “a onça que chega primeiro bebe água limpa”. E aí, meu amigo empreendedor agora eu te pergunto: sinceramente qual água você decide beber a partir de hoje?

Dito isso, fecho esses parênteses sobre a correlação da felicidade e da produtividade e volto a me ater sobre o seu conceito.

Vimos que felicidade por ser subjetiva é um conceito aberto, mas não é, em minha opinião, tão abstrato quanto parece e vou te explicar o porquê.

Eu arrisco a dizer que a felicidade é “palpável” e “palatável”, a primeira advém da química neural e a segunda porque a sua alimentação interfere diretamente na sua sensação de bem estar.

Há, grosso modo, no nosso cérebro uma trama de neurônios onde a comunicação (sinapses) entre eles ocorre através da secreção de uma substância química (neurotransmissores); o estímulo é percebido e em resposta a este é determinado uma química equivalente. No processo de comunicação neural que gera a felicidade, há três neurotransmissores mais conhecidos que modulam essa química neural: dopamina, serotonina e acetilcolina. A dopamina e a serotonina são fundamentais na regulação do prazer, na recompensa e no humor. Já a acetilcolina é marcante na passagem entre dormir e acordar, para manter a atenção (foco) e formar memórias, notadamente no hipocampo.

Se a nossa química cerebral está em desequilíbrio, ou em excesso ou em carência de dopamina, por exemplo, haverá desordens comportamentais, como hiperatividade ou déficit de atenção. Portanto, se você proporcionar o estímulo correto ao cérebro, você manterá o balanceamento adequado de neurotransmissores e permitirá que o seu cérebro opere com a sua total capacidade e, principalmente, com você no controle dessa poderosa máquina.

3. Mente liberta ou algoz?

Os pensamentos, as percepções, as sensações e as emoções geradas possuem ingredientes elétricos e químicos: genes, impulsos neurais, neurotransmissores que se ajustam para exprimir a sua personalidade como uma espécie de “carimbo” as respostas emocionais, memórias e impulsos. Esse “carimbo” faz o seu cérebro seguir modelos de interpretação e a repetição destes torna-se um hábito. Logo, hábito é um estímulo contínuo que cunhou um caminho neuronal.

Sendo assim, se quiser estruturar novos hábitos ou despojar de antigos, você – conscientemente – terá que cunhar no seu cérebro novas ligações

positivas entre as áreas límbicas (emocionais) e o córtex pré-frontal (racional), e isso é possível graças aos fenômenos da neuroplasticidade e da neurogênese.

A plasticidade neuronal é a capacidade do cérebro em remodelar a estrutura física, constituindo novas conexões neurais e aumentando sua reserva cognitiva. Se há um novo caminho neural há a produção de novos neurônios, esse processo é conhecido por neurogênese.

Diante dessas informações, eu te convido para sair do modo automático e guiar o seu cérebro pelo caminho rumo à felicidade. O estímulo mais positivo que você pode oferecer ao seu cérebro – e também um dos caminhos mais rápidos para formar caminhos neurais positivos que nos levam a felicidade - é a prática de meditação de atenção plena.

A pesquisa sobre os benefícios da meditação, capitaneada pela neurocientista Sara Lazar, do Hospital Geral de Massachusetts e da Escola de Medicina de Harvard, avaliou um grupo de voluntários com exames de neuroimagens e ela percebeu a mudança cerebral nos participantes da pesquisa em apenas **oito semanas**, praticando em torno de 27 minutos diários, constatando o seguinte:

1. A principal diferença foi encontrada no córtex cingulado posterior, essa parte do cérebro está relacionada aos processos de cognição dirigidos internamente. Alguns deles relacionam-se a recuperação da memória, planejamento ou processamento de informações espaciais. Essa parte cerebral também está envolvida no autocontrole e na avaliação de eventos relacionados a autoestima.

2. No hipocampo esquerdo, que auxilia na aprendizagem, cognição, memória e regulação emocional.

3. A junção temporoparietal (TPJ), incorpora informação do tálamo e do sistema límbico, está associado com a tomada de perspectiva, empatia e compaixão. O TPJ também integra informações tanto do ambiente externo, bem como de dentro do corpo. O TPJ é responsável por recolher toda esta informação e processá-la.

4. Diminuição da amígdala cerebral, a parte de lutar ou fugir do cérebro que é responsável pela ansiedade, medo e estresse em geral.

E ainda, outro estudo do Instituto John F. Kennedy, na Dinamarca, demonstrou que, durante a prática meditativa, o nível de dopamina no cérebro aumenta² consideravelmente.

Outro ponto que o empreendedor do século XXI não pode negligenciar é o que ele ingere. Isso mesmo! É imprescindível uma alimentação saudável, além de potencializar os efeitos benéficos da meditação, ainda irá propiciar um ambiente cerebral propício a neuroplasticidade, assim como irá proteger as células da oxidação precoce.

Uma dieta rica em ômega 3, carente em açúcar refinado e carboidrato simples, irá proteger o seu cérebro, pois elevará o nível de BDNF, sigla para Brain Derived Neurotrophic Factor.

Nas palavras de Yamada “o fator neurotrófico derivado do cérebro (BDNF) é um membro da família de proteínas homólogas conhecidas como neurotrofinas, e tem um papel central no desenvolvimento, fisiologia e patologia do sistema nervoso; como também em processos relacionados à plasticidade cerebral como a memória e o aprendizado³”

O BDNF desempenha diversos efeitos no Sistema Nervoso Central, como crescimento, diferenciação e reparo dos neurônios, portanto é importantíssimo para o processo da neurogênese. O BDNF é produzido durante toda a vida com o intuito de preservação de funções essenciais como o aprendizado e memória, porém a sua produção após os 30 anos de idade decai e a sua diminuição está relacionada com diferentes alterações do Sistema Nervoso como a depressão, esquizofrenia, doença de Parkinson, etc.

Portanto, caro empreendedor do século XXI, se você almeja acompanhar todos os avanços tecnológicos da era da Indústria 4.0, ter uma mente

2. Revista Galileu <http://revistagalileu.globo.com/Galileu/0,6993,ECT1170500-1706-5,00.html>

3. Yamada, K.; Mizuno, M.; Nebeshima, T. Role for brain-derived neurotrophic factor in learning and memory. *Life Sci.*, v.70, n.7, pp. 735-44, 2002.

criativa - não apenas para solucionar problemas- mas para antevê-los e ser a primeira “onça que chega para beber a água limpa”, você precisa olhar para a sua mente como se esta fosse a chave-mestra do seu negócio. Reveja a sua rotina e a da sua empresa, inclua a prática meditativa para você e seus colaboradores, pois potencializado a sua equipe ao invés de você ter apenas a sua mente em rotação de alta performance, você abre o leque de oportunidades, tendo várias mentes criativas a sua disposição. E intensifique com uma alimentação adequada rica em ômega 3, sem açúcar e carboidrato simples.

Lembre-se: você faz parte de um seleto grupo que pode escolher o seu alimento, então opte em fazer o bem a você e, sempre que possível, faça o bem ao outro.

Opte por ter a sua mente liberta!

Aho!



16

EMPREENDEDORISMO HOLÍSTICO

Daise Dara

Temos um corpo físico que é perceptível pela visão ou pelo toque, mas também três outros corpos que não são visíveis: o mental, o emocional e o espiritual que dirigem o corpo físico.

Este capítulo trago um passo a passo que me ajudou a alinhar os 4 corpos trazendo o aprendizado para empreender alinhada a um propósito maior.

Ter sucesso no ramo empresarial vai muito além de um CNPJ, é contribuir com o bem comum, sendo você.

Daise Dara

Mestre Reiki;

Terapeuta Thetahealing;

Terapeuta Multidimensional;

Astróloga;

Taróloga;

Atuo na área do desenvolvimento humano empoderando pessoas para despertar seu potencial mais elevado. Acredito que todos nós temos dons e habilidades incríveis e vejo muitas pessoas desconhecem sua real capacidade por diversos motivos. Quando essas pessoas chegam a mim ofereço uma análise holística em suas vidas e através desse olhar holístico (do todo), eles (as), despertam sabedoria sobre suas ações, assumindo suas habilidades e se tornando cocriadores conscientes de suas vidas.

Meu propósito aqui é trazer o entendimento da coexistência para aproveitarmos essa sincronicidade linda chamado vida.

E você conhece a sua melhor versão?

Se não, eu posso te ajudar.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

📷 @daisedaraa e @daisedaraterapiaholistica.

✉ daradaise@hotmail.com



Neste capítulo, irei relatar minha trajetória de forma breve, como aprendi a empreender de forma holística.

O termo Holístico origina-se do Grego holos, que significa “todo” ou “inteiro”, usado para definir a busca pela compreensão integral dos fenômenos. Colocando em outras palavras, consideramos o todo não somente como uma junção de suas partes; buscamos entender os fenômenos por completo em sua totalidade.

Já a palavra empreender é dito como a capacidade de concretizar novas ideias, coordenar e executar projetos, estando comprometido de forma intensa com uma causa que gera valor ao coletivo. Dessa maneira, você deve ir além de empreender só o CNPJ, um empreendedor de sucesso deve aprender a usar sua mentalidade, o seu emocional e seu espiritual para impulsionar suas ações. Quando alinhamos corpo, mente, emoção ao espiritual, entendo que posso usar minhas habilidades para construir uma empresa e disponibilizar serviços que vão agregar a sociedade de modo geral. Todos nós somos dotados de alguma habilidade, se nos analisarmos por um instante notamos que essas habilidades podem ajudar mais pessoas a desenvolver-se.

Um sonho de menina.

Lembro-me que desde cedo já me perguntava “Qual meu propósito aqui?”. Sentia-me deslocada neste mundo, como se fosse mais uma. Cresci com uma série de feridas emocionais, tais como: o abandono, rejeição, humilhação, injustiça, e hoje, entendo que todos nós passamos por desafios ao longo da vida para que possamos ser capazes de desenvolver virtudes. Lamentar-se ou aprender com elas é uma decisão de cada ser.

Mesmo criança, já era bem consciente. Vi minha mãe adotiva trabalhar muito e se sujeitar a várias coisas para me manter. Lembro-me das vezes em que a vi tirando de si e dando a mim. E digo, ela tornou-se assim minha primeira referência de superação.

Vi tanta força naquela mulher que me espelhei nela em muitos aspectos, um deles foi o amor pelos animais. Ela sempre teve muitos animais, quando um deles ficava doente ela o tratava com suas intenções e usava as plantas como complemento da cura. Ficava fascinada em ver como ela sabia manipular as plantas e suas intenções de curas, era fantástico como ela curava aqueles seres.

A partir dessas curas, pude sentir em minha alma que minha missão era ajudar quem precisasse, da maneira que pudesse. Porém, ignorando o fato de que também precisava de ajuda durante anos da minha vida.

Sempre estive empenhada em ajudar os outros, assim acabava por esquecer de mim. Aquela mania que temos de achar que não precisamos de ajuda, que damos conta de carregar o peso do mundo nas costas. O que não é benéfico para nossas vidas.

Aos 14 anos de idade eu me tornei mãe, meu relacionamento com o pai dela durou 2 anos e então me deparei, com 16 anos, sendo a provedora da casa. A maternidade me trouxe maturidade.

Passei anos trabalhando em “qualquer coisa” (quando digo qualquer coisa, é porque não tinha ambição alguma, a não ser ganhar um salário para sustentar minha família), nessa época eu mantinha a casa, minha mãe e minha filha.

Trabalhei por anos com o que não gostava apenas para conseguir dinheiro, e depois de um longo período nesse automático eu sentia-me saturada, não sabia o que fazer com todas as emoções negativas que carregava desde a infância. Foi aí que me permiti olhar para mim e fazer terapia.

Meu primeiro contato com terapia foi com a técnica Thetahealing, que é uma técnica de cura energética. Já na primeira sessão consegui resolver o problema que tinha na época.

Essa técnica tem o intuito de descobrir as crenças ou a crença raiz (o start da crença limitante que estão alojadas em nosso inconsciente), e assim que é descoberto já é feito uma reprogramação da crença limitante ou sentimento por uma outra crença ou sentimento mais expansivo.

Nessa sessão senti-me bem como nunca e pronta para empreender minha vida de maneira consciente. Quando tive contato com a expansão dessa técnica decidi investir na formação, para que então pudesse me auto aplicar. E é aí que começa a minha jornada do empreendimento holístico.

A partir disso, passei a empreender não só os aspectos físicos, mas também o para o emocional, mental e espiritual. Comecei a olhar para a vida como um todo. Em decorrência disso adquirimos a consciência de que somos parte de toda a criação, e não seres individuais. Dessa maneira a valorizar as infinitas possibilidades de expansão que a vida aqui na 3D¹ nos propõe.

O primeiro passo é desvencilhar-se do padrão da autocritica excessiva.

A autocritica em si é algo benéfico, é bom ter ponderação através da percepção sobre nós mesmos.

Ter uma crítica sobre si é necessário para avaliar adequadamente nossas ações e pensar nos próximos passos. O problema é quando nós perdemos o equilíbrio da crítica e começamos a agir de forma severa e hostil consigo mesmo.

Quando você faz algo, você se cobra? Achando que poderia ter feito diferente? Isso é claramente um erro de percepção. Esse é o modo que seu inconsciente encontra de desviar o foco de suas divergências e pontos a serem melhorados.

Para que você possa acessar a grandeza do seu ser, se faz necessário desenvolver o discernimento para que saiba identificar os próprios pontos fracos e, a partir daí, começar a desenvolver seus talentos e habilidades.

Largue o chicote e se trate com compaixão!

1. 3D: terceira dimensão, experiência humana atual.

Após essa reforma na mente e no emocional partimos para o segundo passo.

O segundo passo a seguir é rever seus padrões limitantes, a mudança do mindset.

Nosso cérebro reage de acordo com as nossas crenças, ou seja, pelo o que acreditamos ser verdade. Quando uma crença é aceita como real pela mente, ela se torna cristalizada como um “programa”, e é colocada no disco rígido do subconsciente. Este programa simplesmente é executado, como o seu computador ou celular, uma vez instalados os programas começam a rodar no automático. Por isso a importância de investigar nossas crenças limitantes e reprogramá-las. Muitas vezes, queremos tirar aquele projeto da cabeça e executá-lo, mas não o executamos e o motivo pelo qual não age passa despercebido, continuando no estado de inércia

Nesse caso, é visível que há um bloqueio, e um bloqueio muito comum é do não merecimento. Neste exemplo, a pessoa anseia por abrir sua empresa, mas inconscientemente ela acredita ser imerecedora de prosperar e ganhar muito dinheiro através do seu negócio.

Se você tem essa crença do não merecimento, terá muitas dificuldades em transformar seus sonhos em realidade.

Existem muitas crenças limitantes, e essa do não merecimento é apenas uma das que são muito comuns. A pessoa deseja algo e acredita não ser merecedora daquilo. Neste caso, se faz necessário que essa crença seja reprogramada pela crença do “eu sou merecedor”.

Certa vez, atendi uma empreendedora que chegou até mim dizendo que gostaria de aumentar suas vendas, mas que por ventura isso não acontecia. Então, iniciamos a sessão de terapia e percebi que inconscientemente, a crença dela era que se a sua empresa prosperasse ela consecutivamente teria de trabalhar mais, e se trabalhasse mais não teria tempo para a família. A partir disso ensinei que ela poderia aumentar a produção e delegar algumas funções. Após dois meses, as vendas dela triplicaram e ela contratou duas funcionárias para dar conta das encomendas. E então os lucros aumentaram e ela pôde sentir o gostinho do sucesso. Veja como

as crenças limitantes podem influenciar nossas vidas e como é importante reprogramar as crenças que temos instaladas em nossa mente.

Se você se sente limitado ou bloqueado quero que saiba que existem várias maneiras e técnicas de reprogramar seu mindset. Há muitas técnicas e profissionais capazes de te auxiliar nessa quebra de paradigmas. Você só precisa se abrir para que o novo entre em sua vida.

“A mente que se abre para uma nova ideia jamais
retorna ao seu tamanho original.”

ALBERT EINSTEIN.

Nessa frase, Einstein foi muito claro e objetivo. Ele quis nos dizer através dela que uma vez que nos permitimos aprender nossa capacidade cerebral expandir, e uma vez expandida, ela jamais retornará para o tamanho anterior.

Olhar para nossos padrões limitantes pode não ser algo muito confortável, olhar para as limitações nos conectam com a vulnerabilidade, e sei que muitas pessoas relacionam a vulnerabilidade com fraqueza. Ninguém se sente bem se sentindo vulnerável, olhar para isso requer compaixão por si mesmo.

Quando olhamos nossos pontos fracos e os reconhecemos temos acesso ao autoconhecimento, e aí a mágica acontece, a expansão ocorre e você passa a evoluir.

Vale ressaltar que esse trabalho não irá dar resultados do dia para noite. Você passou anos da sua vida condicionado a um padrão limitante, é preciso usar e abusar da persistência. Aprendemos com os erros e evoluímos sempre.

Lembre-se, você é merecedor! Você nasceu para a glória do Universo. Quero que saiba que é capaz de se tornar sua melhor versão.

O terceiro passo: como usar as minhas ações ao meu favor.

O princípio da Causalidade.

Causalidade é algo que gera uma sequência de acontecimentos. A causa (ação) gera consequência, e sem uma causa jamais haverá uma

consequência. Uma semente que não foi semeada simplesmente não brotará.

Causa = semente. (uma semente que não foi semeada não brotará).

Consequência = broto (uma semente plantada com certeza brotará).

Temos que nos atentar com o que estamos plantando em nosso solo (nossa vida).

Quero que você entenda que suas ações ditarão o seu destino. Não adianta plantar preguiça e querer colher abundância.

Precisamos entender de fato que na vida o plantio é opcional, porém a colheita é obrigatória.

Neste princípio, aprendemos que as causas levam às ações e as ações geram o nosso destino.

Boas ações geram boas consequências.

Más ações geram más consequências.

Minhas ações geram minhas consequências.

Existem 3 tipos de ações: as ações do corpo (física), as ações da boca (oratória) e as ações da mente (pensamentos). Cada ação dessas irá gerar uma consequência. Então, se você é uma pessoa que tem atitudes ruins, colherá algo ruim. Se fala que algo não dará certo, esse algo não dará certo e se pensa que não vai dar certo, adivinha... não vai dar certo!

A decisão de abrir minha empresa começou com uma ação: abrir mão de falar, fazer e pensar de modo negativo. Sabia que precisava ter atenção com o plantio desse planejamento.

Se você conhecer as causas do presente conseguirá ver o futuro. Se quiseres conhecer os resultados do futuro, olhe para as ações do presente. Veja se suas ações são compatíveis com o que você idealiza para o futuro dos sonhos. E se não, se dê a oportunidade de começar a fazer diferente.

“Acordar para que você é requer o abandono de que você imagina ser”.

ALAN WATTS.

Abandonar ações negativas requer reflexão. Não importa o que você fez no seu passado, os erros e pecados que cometeu. O que importa é o que você vai fazer com essas experiências, afinal todos nós passamos por desafios ao longo da vida, se lamentar ou aprender com eles é uma decisão que o livre arbítrio oferece a cada ser. Se dê a oportunidade de aprender com seus erros, não se culpe se algo não deu certo até agora.

Depois, que você refletir sobre o que não está certo em suas atitudes, ficará mais fácil corrigi-las. A autorresponsabilidade muda vidas, tira as pessoas da posição da vítima e isso é essencial para o crescimento. Quando me vitimizei, vou atrair mais situações, das quais me farão sentir vítima novamente.

O aprendizado é simples, empodere-se e saia dessa posição. Se você deseja ser um cocriador da sua história e ter êxito no ramo empresarial, ser vítima não vai te ajudar.

Passamos por muitos desafios e pode ter certeza que esses desafios são para o nosso amadurecimento. Troque o sentimento da culpa pelo sentimento da responsabilidade, seja responsável por suas ações e faça um voto com você mesmo que a partir de hoje você será comprometido e responsável pelo seu sucesso.

*“Nossos pensamentos, nossas palavras, nossos atos, são fios
de uma rede que tecemos ao redor de nós mesmos”.*

SWANMI VIVEKANANDA.

Você é muito mais que esse emaranhado de falhas, traumas, sonhos e recomeços. Sua essência é de luz. Pode ser que aqui na 3D você tenha se esquecido disso, mas sua alma sabe sua origem.

Acredite na sua mudança, não espere apoio dos outros para mudar, tudo o que você precisa ser ou saber já está dentro de você. Confie em si mesmo!

Quarto passo: Empreenda com propósito.

Já ouviu falar em propósito de alma? Pois bem, eu vou te contar sobre a descoberta do meu.

Descobri desde cedo que não estava neste planeta à passeio, e já pensava que deveria existir um propósito maior em estar aqui. Essa vida é tão breve, e o mundo da maneira que anda me traz uma tristeza muito profunda. Então, logo penso o que posso fazer para mudar essa realidade?

Eu realizava curas em mim, logo pensei em levar isso pra mais pessoas.

Todos os dias chegam corações partidos até mim e auxiliar a cura dessas pessoas é algo que me traz muita gratidão. Eu não trabalho, eu me divirto. Aprender e transmitir o aprendizado é algo que tem forte apelo pra mim, e posso dizer que hoje trabalho por amor e o dinheiro passou a ser consequência disso.

Se alinhar com seu propósito aqui é o chamado da sua alma, atender é um ato de coragem. Quando nos alinhamos com nosso propósito despertamos o amor incondicional pelo todo e nesse momento você passa a trabalhar e empreender com amor, fazendo do dinheiro uma consequência e não a causa.

Percebe como a lente muda? Antes eu trabalhava por dinheiro (só pelo dinheiro) e hoje eu trabalho por amor.

Posso afirmar que minha vida mudou depois desse click que contei agora, o dinheiro vem a mim com facilidade nos dias de hoje e foi só trocar essa lente.

Você já experimentou fazer o que ama? Como se sentiu? Já pensou em fazer o que ama e levar para mais pessoas? Ensinar, motivar, influenciar, cooperar e participar da vida dos outros de uma maneira positiva? Pense... O que eu faço de bom que poderia ser feito para o bem maior? Se não vier a resposta na hora, está tudo bem.

As respostas vão aparecer como flashes em sua consciência. Não estou dizendo que você tem que virar um professor, muitas pessoas não gostam de ensinar ou não tem aptidão, mas elas encontram outra maneira de contribuir para o todo. Fazem doações, ações solidárias, visitas em orfanatos e asilos, entre outros. Citei alguns exemplos, mas existem infinitas

formas de fazer o bem aqui. Você pode modelar a sua contribuição para o bem do todo, construir a sua maneira.

E assim, vamos formando uma geração mais consciente, que coloca o ego (eu) a disposição do coletivo (o todo), e passam a ter uma experiência da coexistência.

Mais que nunca precisamos nos alinhar com nossas virtudes. Ouça o chamado de sua alma, essa voz que grita dentro de ti, faça o bem sem ver a quem! Se abstenha de julgar os outros, lembre-se quando você julga alguém, na verdade está falando de como você enxerga a situação, o seu julgamento não é uma verdade absoluta. Troque o julgamento pela compaixão, desperte o curador que há em ti. Mude suas ações e o mundo muda com você.

Nessa leitura, você teve acesso ao meu testemunho, e posso afirmar com toda certeza que não importa da onde você vem, quem você é, ou o quanto você tem na sua carteira hoje... Isso tudo não diz sobre sua essência, já te disseram que somos a imagem e semelhança do Criador e isso quer dizer que também somos criadores e todos os dias criamos nosso destino. Não se deixe cair mais nas armadilhas do ego e da auto sabotagem. Esses sentimentos existem, mas não são para te privar de vivenciar tudo de bom aqui na Terra. Para sua vida mudar você precisa assumir as rédeas dela e manter a mente aberta para que as infinitas possibilidades se apresentem à você.

“Empreender com responsabilidade para criar conexão entre corpo, mente e alma, é trazer a inteligência emocional para alcançar resultados nas pessoas”.

FABI SILVA.

Toda quebra de padrões pode ser tensa e trazer dúvidas. Desapegar do que conhece para tentar algo novo é desafiador. Neste caso alegrem-se, todos nós na verdade estamos em busca da real felicidade. A real felicidade não está em nada que o dinheiro pode comprar, ou nas pessoas ao seu redor e sim em você, em como você pode contribuir para mudar o mundo.

Afirmo mais uma vez que todos nós somos dotados de alguma habilidade e você pode dispor disso aos demais.

*“Desperte em si o entendimento da coexistência e verá que
delícia é a sincronicidade chamado vida”.*

DAISE DARA

17

PROTAGONISMO: O COMBUSTÍVEL PARA EMPREENDER COM EXCELÊNCIA

Jussiara Almeida

*“Se você quiser ser alguém incrível na carreira e nos seus negócios,
seja primeiramente incrível no seu autodesenvolvimento”.*

Brian Tracy

*“De nada adianta uma sobrecarga intelectual,
quando paralelamente não se sabe ou não se entra em ação.
Eu aprendi a sonhar, eu aprendi a acreditar nos meus sonhos.
Eu aprendi a torná-los realidade”.*

Jussiara Almeida

Jussara Almeida

Empreendedora e mentora, **Jussara Almeida** trabalha com o que mais ama na vida: desenvolver pessoas.

O propósito de seu trabalho consiste em conduzi-las para que sejam suas melhores versões e, assim, possam sempre triunfar em seus objetivos. Em sua mentoria, Jussara foca em dois pilares: autoconhecimento e ação. Essas bases formam protagonistas aptos a iniciar um empreendimento de sucesso.

A sua formação de psicóloga cognitiva comportamental lhe legitima neste maravilhoso processo de desenvolvimento pessoal, ao aperfeiçoar indivíduos para enfrentar e eliminar a autossabotagem.

Também é palestrante memorável, ao inspirar e transformar a vida de centenas de pessoas com seus discursos motivacionais.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

✉ psicojussara@gmail.com

🌐 www.jussaraalmeida.com.br

📷 [@jussaraalmeidapsc](https://www.instagram.com/jussaraalmeidapsc)

🌐 [Jussara Almeida](https://www.linkedin.com/in/JussaraAlmeida)

📘 [/psicojussara](https://www.facebook.com/psicojussara)

📍 [@Jussara_almeida](https://www.tiktok.com/@Jussara_almeida)



Qual o significado de empreender? Usualmente, a resposta que você encontrará para essa pergunta está associada ao fator inovação. Empreender como a realização de algo arrojado, diferente, como o ato de se arriscar em mudanças e projetos que transformarão o seu negócio.

Entretanto, acredito que empreender vai muito além disso. Empreender é viver o propósito de vida e dele se autorrealizar. É construir um legado e, a partir dele, transformar o mundo em um lugar melhor.

Empreender no século XXI é algo bastante corriqueiro. Para todo lado que se olha, existe alguém empreendendo. Nem precisa ser algo muito estruturado, pois é possível realizar com baixo investimento e com aquilo que já possui. É importante ressaltar que parte das pessoas empreendem como forma de “escapar” de um sistema constitucional que não é igualitário e satisfatório para todos e, por consequência, o que se vê são resultados medíocres. Certa vez, me peguei refletindo: “o que será, de fato, tão fundamental para empreender e ter resultados de excelência?”.

A excelência é muitas vezes utilizada como sinônimo de perfeição. É um termo que remete a algo superior e de qualidade, mas que não necessariamente está ligado a um fim. A excelência faz parte de um processo de fazer cada vez melhor aquilo que se propõe. Você pode criar o hábito de construir a excelência no seu empreendimento todos os dias, e isso é o que eu e muitos empreendedores de sucesso fazem.

Lembro-me que, quando decidi embarcar no mundo do empreendedorismo, observei os vários tipos de empreendedores e encontrei neles aspectos comuns como ter iniciativa, coragem e resiliência, entre outras características que resumidamente significavam “fazer acontecer”. Refleti

muito sobre tudo isso, mas não estava satisfeita. Desejava algo maior, algo que, de fato, contemplasse a primazia.

Costumo dizer que os recursos dos quais precisamos estão dentro de nós e que, ao assumirmos a frente de nossas vidas, as coisas acontecem de maneira mais fluida. Compreendi, então, que a prioridade era ser a protagonista. Não pense que essa vontade seja irrelevante, pois, muitas vezes, por descuido ou desatenção, desperdiçamos o que há de mais valioso em nós. Na minha experiência, se tivesse iniciado meu empreendimento cinco anos atrás, tenho certeza de que não teria alcançado a excelência.

Naquela época, apesar do desejo de inovar, ainda era uma mera coadjuvante, insatisfeita e perdida. Nada estava bom, principalmente, no trabalho. Apesar dos projetos elaborados, nada se concretizava. Eram muitos pensamentos para poucas ações, e isso era um grande problema. Como faria as coisas acontecerem se ora me vitimizava, ora sonhava demais? Empreender não era brincadeira e muita coisa precisava mudar.

Decidi, então, iniciar minha jornada pelo autoconhecimento. Precisava ter mais clareza de quem eu era e de quem eu poderia ser. Foi quando descobri que meus pensamentos eram meus maiores inimigos, pois estavam o tempo todo a me sabotar. A autocrítica e o julgamento me faziam pensar que nunca estava bom o suficiente. Faltava-me coragem para fazer as coisas acontecerem e, como se não bastasse, emergi em memórias da minha história que me fizeram perceber as crenças arraigadas que não contribuíam para o meu processo de empreender.

Cresci em um ambiente rodeado de crenças limitantes. Como filha do meio, tinha meu irmão mais velho como modelo. Ele, desde muito cedo, já empreendia e era bonito de ver seu entusiasmo e coragem empenhados em oferecer o melhor ao outro com seu trabalho. Contudo, estávamos imersos no mesmo ambiente e isso interferia nos seus resultados.

Meu querido pai, um homem desmedido em fazer o bem, que nunca deixou de atender a um pedido de ajuda, era também muito temeroso. Chegava a se limitar e a nos limitar por medo do que pudesse acontecer. Ele repetia com constância a frase “mais vale um passarinho na mão do

que dois voando” e isso se confirmava toda vez que meu irmão deixava um emprego registrado para empreender até depois de algum tempo falir. Registrei em minha mente que empreender não era para mim, não era para nós.

O tempo foi passando e, apesar das barreiras que surgiam e as que eu mesma criava, não desisti. Era como se participasse de um cabo de guerra. Lembra daquela brincadeira de infância? Ela consiste em uma corda que possui uma marcação no meio entre duas equipes que puxam ao máximo a corda para o seu lado até o grupo de oponentes sucumbir, ultrapassando a linha demarcada nesse meio. Percebi que não brinquei apenas de cabo de guerra na escola quando criança. Na vida adulta, sentia que ainda continuava a puxar a corda e que era preciso muita força e persistência para continuar no jogo e vencer.

Quanto mais adentrava no mundo do empreendedorismo, percebia que essa metáfora se encaixava na vida de muitos outros aspirantes a empreendedores. Era como se o empreendedor iniciante estivesse no meio da corda, junto à demarcação, e o lado esquerdo do seu time ser composto por sonhadores e vitimistas, enquanto o lado direito por realistas e verdadeiros empreendedores. Era preciso escolher de qual lado gostaria de estar e jogar duro para conquistar. Entretanto, em alguns momentos seria inevitável ultrapassar para o lado oposto e tudo bem com isso, desde que não desistisse, afinal, as dificuldades inevitavelmente existem e sempre existirão.

Trago comigo a frase do grande empreendedor J. Willard Marriott, que disse: “A boa madeira não cresce com sossego. Quanto mais forte o vento, mais forte as árvores”. Como retrata essa reflexão, é preciso ter a consciência de que o caminho é mesmo árduo e desafiador.

Não queria chegar em resultados medíocres. Tenho convicção de que, se não tivesse iniciado o meu processo de autoconhecimento, não teria êxito na minha caminhada. O desenvolvimento pessoal me forneceu a clareza que precisava para seguir em frente.

No passado, eu era a típica jogadora que permanecia no lado esquerdo da corda. Pode soar estranho, mas, nem todo empreendedor nasce

empreendedor. Como tudo na vida, somos seres humanos capazes de aprender e de transformar. Foi o que aconteceu comigo. Meu lado empreendedor desenvolveu-se à medida que descobri me realizando e embarcando nesta jornada de profunda investigação interna. O jogo virou e, a partir daí, entrei para vencer, ao transformar meus pensamentos em ações, fazer o que tinha de fazer para as coisas acontecerem e me tornar protagonista da minha história.

A palavra “protagonismo”, dos termos em grego *protos*, que significa “primeiro”, e *agonistes*, que remete à “lutador” ou “competidor”, está associado àquele que se destaca. Àquele que assume o necessário para se ter o resultado almejado. Ser protagonista não é diferente de ser um empreendedor, por isso, considero essa pessoa antes de tudo um protagonista. Não importa no que ou onde ela está empreendendo, uma vez que assumiu as rédeas que comandam sua vida.

Um protagonista, ao empreender, vai além dos resultados físicos. Ele transforma seu negócio em propósito de vida, ao agir de maneira consciente e confiante. Não há como fracassar. Em cada ação, há o empoderamento que ressignifica não apenas sua vida, mas do coletivo, pois sua atuação somente faz sentido à medida que transforma o outro. Sua consciência de incompletude o faz buscar sempre novos caminhos e parceiros. Não há arrogância que o faz sentir-se completo e isso é simplesmente maravilhoso.

Protagonistas estão sempre abertos e curiosos para o novo. Trazem em sua bagagem o autoconhecimento, a iniciativa, o posicionamento e o repertório de poder pessoal que é utilizado para transformar o seu potencial em potência.

Empreendedores são excelentes mobilizadores e líderes. A junção de ambas as virtudes resulta no que chamo de empreender com protagonismo. Você já parou para pensar que o caminho para empreender não é linear? E que a cada passo que dá, sua clareza sobre onde quer chegar exige de você ser o agente transformador da própria vida?

É exatamente por isso que o protagonismo lhe permite os resultados de excelência que tanto deseja. Protagonismo significa ainda que a

competência necessária para assumir as rédeas da evolução pessoal e profissional concretiza ações e traz autorrealização.

Antes de você ter é preciso ser. Descobri ao longo de minha caminhada que muitas pessoas que começaram e não perduraram foi justamente por quererem ter algo antes mesmo de saber o que poderiam ser e fazer. Muitas dessas pessoas ficam procurando fora o que está bem pertinho, do lado de dentro. É lá que está a chave para empreender com excelência.

Outro ponto relevante aqui é, diante dos obstáculos que surgem, não existe a possibilidade de delegar ou terceirizar. É ser você a pessoa de destaque para assumir e fazer acontecer que faz a diferença e faz com que seu empreendimento não seja apenas mais um.

Sabe aquele velho jargão “o olho do dono é o que engorda o porco”? De fato, de nada adianta ser “o dono do porco”. O empreendedor tem de ser o protagonista. Alguém que age com pressupostos e valores, que vai além do seu próprio desejo, ao direcionar seu olhar para o outro. Empreender é fazer aquilo que você acredita e ama e, a partir disso, ajudar outras pessoas.

Quero compartilhar com você os 4 passos que lhe permitirão empreender com excelência.

1 – Autoconhecimento: a jornada pessoal irá lhe fornecer a clareza de quem é e de quem poderá ser. Andar às cegas ou usando máscaras que escondem o seu verdadeiro eu não vão lhe permitir ter autenticidade para empreender com excelência.

2 - Autorresponsabilidade: é a consciência de que você é o único responsável pelos resultados que tem, sejam favoráveis ou não. Avalie-se com constância para identificar o que precisa ser feito de diferente da próxima vez e, assim, obter melhores resultados. Enquanto você culpar ou delegar o outro, a excelência do seu empreendimento nunca ocorrerá de maneira efetiva. Empreendedores de sucesso assumem seus resultados e, com sabedoria e humildade, aprendem com seus erros.

3 - Transforme seus pensamentos em ações: quais são os seus planos de ação para fazer acontecer? O que está esperando? Uma dica valiosa

aqui é partir para a ação com aquilo que você já tem. Muitas vezes, passamos tempo demais pensando e justificando nossa inação. A partir do momento que você entra em ação, os resultados começam a aparecer e isso vai te fortalecer. Não se preocupe se você ainda não tem a clareza total de como gostaria, pois o simples fato de estar em movimento torna as coisas mais claras.

4 – Persistência: essa é umas das características mais encontradas nos empreendedores de sucesso, afinal, poucas vezes os resultados vem com tamanha rapidez, por isso, para chegar na excelência, é preciso continuar, persistir sem desanimar. Nem todos os dias serão flores, mas você pode continuar regando os dias de modo a aproveitar o caminho e, quando se der por conta, poderá contemplar sua beleza e perfume.

Você já deve ter ouvido dizer que o sucesso deixa rastros. Esses quatro passos são poderosos! Não os siga apenas porque estou dizendo, mas tire suas próprias conclusões entrando em consonância com eles a partir de sua realidade.

Empreender é, sim, maravilhoso e autorrealizador, porém, não tente iniciar ou obter algo sem antes ser algo, sem antes ser o agente transformador da sua vida. É exatamente o comportamento protagonista que é determinante para a capacidade de execução e obtenção dos resultados almejados. Essa força está dentro de você! Conecte-se com ela e revele-a ao mundo! Não pule etapas. O *start* para a vitória está no princípio do caminho.

18

“NADA É POR ACASO”

Erica Souza


Erica Souza


Meu nome é Erica Souza, nasci em Araucária, Região metropolitana de Curitiba.


Cursando MBA em Gestão e Desenvolvimento de Pessoas e Talentos, graduada em Administração, especialista em LinkedIn, especialista em Pessoas e Coach de Carreira.


Segue as minhas redes sociais para contato. Deixo também a página da Empresa Trimetais Indústria Metalúrgica, onde serei eternamente grata, foi graças a ela que minha carreira alavancou.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

 ericasouzacoach

 ericasouzacoach

 ericasouzacoach

 Trimetais-Indústria-Metalúrgica-ltda



Nasci em uma família humilde, onde tudo o que conquistamos foi muito “suado” para conseguir. Com isso, desde cedo eu aprendi a lutar pelos meus objetivos. Quando tinha 13 anos, eu já comecei a trabalhar como babá. Isso mesmo, com apenas 13 anos comecei a cuidar de um primo porque seus pais precisavam trabalhar e não tinham com quem deixá-lo.

Aos 15 anos, me inscrevi para o curso do Senai, onde além de fazer o curso, poderia ser encaminhada para o mercado de trabalho. Para entrar no curso era necessário fazer uma prova. Não consegui ser aprovada na primeira tentativa, mas fui persistente, estudei mais, fiz novamente e, para minha alegria, dessa vez eu passei.

Assim sendo, logo após iniciar o curso eu já consegui um trabalho. Fiquei muito feliz, o salário era melhor e iria trabalhar em uma empresa. Posso dizer que foi ali que começou minha jornada profissional na área de PCP (Programação e Controle da Produção). Como eu nunca tinha trabalhado em uma empresa, achei tudo fantástico. Eu fiquei na empresa por 5 anos, entrei como menor aprendiz, antes de terminar o meu contrato eu já fui efetivada.

Sou eternamente grata pela oportunidade que me deram, aprendi muito e me desenvolvi como profissional. Era um ambiente com bom clima organizacional e eu realmente gostava de trabalhar lá. Mas, como tinha acabado minha graduação e sabia que não teria chance de crescimento dentro da empresa, resolvi sair em busca de novos desafios.

Porém, há uma parte que eu ainda não contei. Nesse período, além da empresa, trabalhava como dançarina em uma Banda Show, durante o final de semana. Como assim? Eu sei que muitos quando escutam a palavra “dançarina”, levam para outro lado, mas não é nada disso que vocês estão pensando. A

Banda que eu trabalhava era denominada, “Banda Fashion de Curitiba”, e nós fazíamos apresentações em eventos como: Casamentos, Formaturas, festas de empresas. Ufa né! Já pensaram outra coisa, mas continuando...

Quando eu saí da empresa, continuei dançando e, logo em seguida, consegui me recolocar no mercado novamente. Até aí tudo certo. Sempre procurei enfrentar os desafios que a vida me proporcionou, sejam bons ou ruins, todos servem como aprendizado. Sempre me destaquei em tudo o que eu fazia, pensando sempre: “Se é para eu fazer, vamos fazer bem feito”. Na verdade, sempre superei as expectativas, não fazia somente o necessário, eu queria entregar sempre a mais.

Esse é exatamente o segredo para se chegar no sucesso, não faça o esperado, mas faça além do que é preciso. Eu acredito que alguns pontos são essenciais para obter o que desejamos, seja na área profissional como em qualquer área da vida, afinal, as áreas são diferentes, mas em todas elas usamos a mesma metodologia, e o que você é em uma, você é em todas. Eu acredito que os principais pontos são:

- Atitude;
- Foco;
- Persistência.

Atitude

Não basta você sonhar ou apenas querer: se você não agir nada vai dar certo. Muitas pessoas passam a vida toda sonhando com algo, até planejam, mas na hora de agir, muitos deixam a desejar, sempre procrastinam, ou então, antes mesmo de partir para a ação já acham que não vai dar certo.

Foco

Para conseguir alcançar qualquer tipo de objetivo, seja grande ou pequeno, você precisa estar focado no que realmente quer. Algumas pessoas se perdem no caminho, traçam as metas que querem alcançar, mas

deixam que outras coisas atrapalhem. Vou dar um exemplo: todo o começo de ano eu traço todas as minhas metas e procuro detalhar o que pode ser feito para alcançá-las mais rápido, levando em consideração também o que pode me impedir de atingi-las. Para o ano de 2020, eu tracei uma meta de comprar um novo carro, porém há “n” coisas que se eu não me policiar poderão me afastar cada vez mais do meu objetivo. Eu costumava almoçar fora alguns dias da semana, coloquei tudo na ponta do lápis e resolvi diminuir esse gasto. Eu preciso? Graças a Deus não! Mas eu entendo que quanto mais eu gastar, mais longe da minha meta eu irei estar. Não estou dizendo que você deve cortar todas as suas regalias, tudo aquilo que te dá prazer, claro que não, ao contrário, precisamos sim de alguns momentos de prazer, de coisas boas, como um bom restaurante, uma boa viagem. Logo, uma pessoa de sucesso deve pensar como uma pessoa de sucesso e deve agir como ela também.

Persistência

Quando desejamos algo, sempre queremos que as coisas aconteçam rápido, porém, podem surgir obstáculos no caminho. Temos que driblá-los e seguir em frente. Eu sei também que quando isso acontece, a nossa vontade é de desistir de tudo. Muitas vezes, achamos que nada vai dar certo, mas temos que ter em mente que, as pessoas bem sucedidas levaram vários não da vida antes de ter o tão sonhado “sim”. Porém não desistiram, continuaram no caminho. O que demonstra que devemos ser persistentes naquilo que queremos.

Assim, retomando à minha história... quando entrei no novo emprego, minha vida tomou outros rumos, e não aconteceu tudo como o planejado, mas tudo bem, é normal na vida termos altos e baixos. As pessoas de sucesso também têm esses altos e baixos, porém, temos que saber lidar com eles, temos que treinar o nosso emocional para enfrentarmos qualquer situação, pois, como dizia um amigo “é só uma fase”.

Para que vocês entendam melhor, vou contar o que aconteceu comigo e porque eu me considero uma pessoa de sucesso. Tudo começou no

ano de 2014, quando iniciei um novo trabalho, tudo novo, era exatamente o que eu queria. Estava muito feliz, pois estava trabalhando na área que sempre desejei e iria ter um salário melhor. Durante esse período, comecei a namorar. Como em qualquer relacionamento, logo nos primeiros meses ocorreu muito bem. Mas com o passar de alguns meses, tudo começou a desandar e um ano depois ele rompeu nosso compromisso.

O impacto emocional foi tão grande que desencadeou uma depressão. Foi aí que tudo começou e o ano de 2015 foi o pior da minha vida. Com isso, aquela menina alegre, batalhadora, que sempre corria atrás dos seus sonhos, praticamente acabou.

Fiquei em um estágio depressivo por muito tempo, tendo que buscar ajuda de um profissional. Cogitou-se inclusive o internamento em um hospital psiquiátrico. Tentei várias vezes o suicídio. Perdi muitas coisas, e uma das coisas que perdi naquele momento foi o meu emprego. Eu não tenho do que reclamar, a empresa me deu todo o suporte necessário.

Em contrapartida, no ano seguinte, entrou uma nova pessoa na minha vida que me ajudou a superar esta fase ruim. Agradeço a Deus, pois a partir daquele momento minha vida passou a ser preenchida com um novo amor, uma boa pessoa, com um coração enorme e que me faz feliz.

De 2015 a 2019, a minha depressão estava oscilando entre dias bons e ruins. Mesmo com coisas boas acontecendo, o impacto emocional abalou muito a minha estrutura, fiquei muito frágil, pequenos problemas tornaram-se imensos, o medo me acompanhava o tempo todo, e a falta de emprego piorou a situação.

A depressão apresenta muitos sintomas como: falta de vontade para fazer qualquer coisa, desde as coisas mais simples como levantar da cama, até as coisas mais difíceis, como a falta de coragem para ir ao trabalho. O indivíduo se sente inútil, perde a vontade de viver. Pode-se dizer que pequenas coisas que podem ser resolvidas de forma simples, tornam-se enormes, tudo é motivo para desistir.

Um outro item relevante é com relação aos suicídios devido à depressão. Dados da Organização Mundial da Saúde (OMS) mostram que cerca

de 800 mil pessoas acabam com suas vidas todos os anos no mundo, o que equivale a uma morte a cada 40 segundos.

A depressão não chega do nada, ela sempre vem acompanhada por uma fase da vida que teve algum tipo de decepção, ou algo muito ruim que tenha acontecido, pode ser ocasionada por pequenas coisas, como por exemplo: uma briga com familiares, um término de namoro, como foi o meu caso, uma perda de um ente querido, ou então algo mais grave como por exemplo: um estupro ou tenha presenciado um assalto.

Devemos, portanto, dar atenção àquelas pessoas que apresentam algum tipo de sintoma que ao ser analisado, pode-se dizer que seria depressão ou outro tipo de doença que afeta o indivíduo emocionalmente. Dar atenção à mãe desanimada, ao pai tristonho, à namorada chorando sem motivo, ou até mesmo a um amigo que se afastou sem motivo. Deve-se ficar atento a qualquer comportamento estranho ou diferente, pois quando a doença é descoberta no início o seu período de tratamento é menor, e, muitas vezes, não necessita sequer de medicamentos. O problema é quando está em um estágio avançado, em que o indivíduo começa a ter pensamentos negativos o tempo todo, e passa a não ter controle da situação. Minha intenção não foi enfatizar a depressão, entretanto, infelizmente, é considerada a doença do século e precisamos sim dar o máximo de atenção à ela.

O melhor caminho a ser seguido quando chega nessa situação, sem dúvida alguma, é procurar ajuda de algum profissional que entenda exatamente qual a condição de um depressivo.

Uma maneira de reverter qualquer situação é a Fé, temos que ter fé em nós, em Deus e na vida. Quem lembra o caso da Ana Maria Braga, ela teve câncer no reto no ano 2000, passou por sessões de quimioterapia durante 8 meses, e conseguiu se recuperar. Ela sempre manteve seus pensamentos positivos, buscou a sua cura, acreditou que seria curada, e foi. No começo de 2020, infelizmente a apresentadora descobriu um novo câncer no pulmão, e da mesma forma que conseguiu superar no ano de 2000, está totalmente confiante que irá se recuperar novamente. Apesar da situação, ela continua sendo uma pessoa positiva e com muita fé.

Falando sobre isso, na bíblia está escrito, “a fé move montanhas”, o tempo não é o mesmo, no entanto o criador continua sendo, e operando milagres da mesma forma que fazia há milhares de anos, basta ter fé em si, em Deus e na vida.

Eu consegui dar a volta por cima, graças a Deus e ao apoio dos meus familiares, bem como dos meus amigos. Foi um período extremamente difícil em minha vida, mas venci, portanto, acredito que qualquer pessoa que tenha essa doença e queira realmente sair do fundo desse poço, também irá conseguir.

Em 2019, mais precisamente em junho, eu resolvi acordar para a vida. Eu precisava tomar alguma decisão, não poderia continuar ali naquela cama a vida inteira, sem contar que não era somente o meu sofrimento, as pessoas que estavam ao meu redor sofriam bem mais com a situação. Todos queriam me ajudar, mas eu precisava reagir. Nessa situação, tudo depende de você mesmo. Só você pode tomar iniciativa e dar um basta para qualquer situação em sua vida.

Para fazer qualquer coisa na vida você deve ter um motivo muito grande, sabem qual foi o meu motivo? O meu motivo foi a minha família, eu tinha cansado de ver minha mãe chorando pelos cantos, meu pai indo parar no hospital tantas vezes, a família perdendo a estrutura, tudo por minha causa, eu não podia deixar aquilo ali continuar acontecendo. O que me fez mudar foi o que uma amiga disse, inclusive, no momento que estava em uma má situação financeira, ela me convidou para fazer uma parceria com ela e o marido. Eles têm uma fábrica de móveis planejados, eu aceitei, e estou até hoje! Minha amiga disse o seguinte: “Quando você vai acordar para vida? Quando começar a ver as pessoas que você ama doentes por não conseguirem te ajudar? Ou até mesmo mortas, com todo o sofrimento que eles têm passado por verem você nesta situação?”

Eu fui para casa e fiquei pensando, eu não iria me perdoar nunca. E pensei: “eu vou lutar, eu não nasci com essa depressão, porque ela insiste em ficar, eu tenho que dar um basta nisso e agora”.

Bem, eu estava realmente decidida a vencer a depressão e o primeiro passo seria voltar para o mercado de trabalho. Uma das primeiras coisas

que fiz foi escrever tudo em um caderno. Sempre faço isso quando decido fazer algo. Além disso, precisava estar ocupada o máximo de tempo possível. Assim, comecei a enviar currículos para as empresas feito louca, até que um dia eu fui chamada para participar de uma entrevista. Não era na minha área, no entanto seria melhor que nada. Mas, para a minha surpresa, não era uma simples entrevista, tratavam-se de testes de português, matemática e atualidades. Eu pensei: “e agora? Estou fora do mercado de trabalho esse tempo todo, e ainda tem matemática?” Sempre tive dificuldades com essa matéria, eu odeio matemática”. Mesmo assim, não desisti. Tive dois dias para estudar. Estudei português, atualidades, quando chegou na matemática eu travei! Um dia antes eu fui pedir ajuda para a minha irmã, implorando para ela me ensinar porque eu precisava passar naquela entrevista. Vocês acham que ela me ajudou? Negativo, levei um sermão que perdi até o rumo.

Ela me disse: “Você ficou deitada aí nessa cama todo esse tempo e acha que agora um dia antes vai aprender de uma hora para outra? Quer enganar quem? Você já deveria estar se preparando bem antes, eu não vou ajudar ninguém, você acha que é assim? No último minuto do segundo tempo acorda para a vida?”

Eu escutei aquilo, e fiquei muito brava na hora, muito mesmo. Eu simplesmente virei e falei, ok, não precisa me ajudar, eu vou estudar sozinha. Passei a noite estudando a “bendita” matemática. Infelizmente eu não consegui passar na entrevista, deveria ter me preparado antes, conforme minha irmã falou.

No mesmo dia que saí da entrevista eu cheguei em casa, peguei todas as minhas apostilas, livros, e comecei a estudar. Afinal, até quando eu vou perder as oportunidades por não me preparar antes?

Porém por outro lado, comecei a pensar na possibilidade de outras maneiras para conseguir um emprego. Eu enviava mais de 10 currículos por dia, ia até as agências ou até mesmo nas portas das empresas, e nada dava certo. Foi aí que comecei a estudar a plataforma *LinkedIn*. As pessoas falavam tanto que funcionava e eu não entendia como.

Então resolvi aprender tudo sobre a plataforma. Fiz vários cursos, e por fim eu descobri o porquê não dava certo para mim. O *LinkedIn* só funciona se você souber usar a seu favor, não adianta ficar esperando que ele vai te dar um emprego por você apenas ter um perfil. Há estratégias e eu descobri como funcionavam. Assim, coloquei tudo em prática e no primeiro mês já apareceram os resultados.

Em 1 mês eu recebi propostas de mais de 10 recrutadores, em apenas 3 meses eu já estava recolocada na minha área, tudo através do *LinkedIn*. O gestor viu meus “posts”, começou a me acompanhar e logo entrou em contato para marcar entrevista, na verdade nem foi entrevista, foi mais para acertar horário, salários, benefícios, essas coisas.

Dessa maneira, a partir dessa recolocação a minha vida mudou completamente e vem mudando mais e mais a cada dia. Muitas pessoas começaram a entrar em contato comigo, querendo saber o segredo, o que eu fazia que o meu perfil chamava a atenção dos recrutadores, e mesmo trabalhando eu continuei recebendo diversas propostas.

As pessoas ficaram curiosas para saber qual é a estratégia para conseguir recolocação através do *LinkedIn*. Então, resolvi me especializar ainda mais na plataforma. Hoje eu trabalho com Carreira e Recolocação, sou especialista em Recolocação pelo *LinkedIn*. Continuo trabalhando com a minha amiga vendendo os móveis planejados e, além disso, tenho algumas parcerias com alguns empreendedores.

Primeiramente, eu quero agradecer a Deus, pois tudo que aconteceu e está acontecendo na minha vida é porque ele é maravilhoso e sempre cuidou de mim. Segundo, quero agradecer meus familiares: pais, irmãos, namorado e amigos. Se não fosse pela insistência de todos eu não estaria aqui hoje falando da minha história com a missão de impactar pessoas do mundo inteiro. Agradeço a plataforma *LinkedIn*, que me ajudou e tem me ajudado muito e agradeço ao coordenador do livro, Leandro Nascimento, que me deu oportunidade de estar participando do seu livro. Muito obrigada.

19

**NÃO PERCORRA UMA HISTÓRIA,
PERCORRA A SUA HISTÓRIA**

Larissa de Souza

Larissa de Souza

Larissa de Souza é engenheira de produção por formação, ouvinte por amor e líder pelo exemplo. Escolheu a carreira com a certeza de que colheria frutos a longo prazo. Durante seu percurso, o foco sempre foi na liderança e na gestão voltada às pessoas. Inspirá-las a encontrar seus propósitos de vida.

Em 2018, uniu a experiência de anos em liderança com novas ferramentas. Dessa maneira, tornou-se Coach, Practioner em PNL e TLT. Coursou o Eneagrama para Líderes, um estudo que traça os diferentes perfís, e o Empretec, direcionado ao conhecimento do eu empreendedor.

Neste capítulo, Larissa não intenciona suscitar conceitos de liderança e autoliderança, mas, sim, mostrar quais foram as bases desses referidos conceitos e como praticou-os desde o início da carreira.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

☎ (71) 99941-5931

📷 @larissa.ssouza1

🌐 Larissa Santos de Souza

✉ souza.larissa1@yahoo.com



“Agora que já se formou, quando vai comprar seu carro e ter a sua casa própria?”. Pergunta típica de uma geração. Afinal, com o diploma e o *status* de universitária, rapidamente associam à uma vida bem-sucedida, estável e segura. Tais premissas são o que grande parte de uma geração aprendeu e transmitiu, mas há algo que não foi ensinado na faculdade sobre o tão sonhado “canudo”. Os cinco anos de estudo são apenas a introdução de um livro que cabe a você desenvolver todos os outros capítulos.

Calafrios e tremores. O queixo em ritmo frenético e a boca incapaz de dizer uma palavra. Estava ali, no dia 14 de dezembro de 2012, diante dos meus três avaliadores do Trabalho de Conclusão de Curso, o TCC. Meu irmão, com pouco mais que 15 anos de idade, na plateia para assistir e gravar aquele momento singular. Tinha a certeza de que estava me preparando para subir uma montanha íngreme em meio a pedras e tempestades. Ser forte e persistente seriam as únicas opções nessa aventura.

Tinha sido uma boa aluna e seria comum ter me preparado mais que o suficiente para aquele momento. Mas, afinal, por que haveria de ser aquela situação tão marcante assim, extinguindo o fato de ser uma apresentação decisiva para o meu tão esperado diploma? Porque foi possível sentir o reflexo da escolha que fizera seis meses antes e entender naquele instante que havia, de fato, escolhido a minha carreira.

Não estou falando aqui sobre a escolha da profissão, mas, sim, a escolha de como gerir a sua carreira. É como gerir um negócio, é se comprometer e assumir as estratégias necessárias para atingir resultados assertivos. Não é porque você não tem um negócio que você não é um empreendedor. A sua carreira é o seu negócio.

Falar sobre gestão de carreira já posso citar um exemplo, ainda na faculdade, que marcou e que encarei como um gatilho para me desafiar e alcançar objetivos importantes. Cursei uma faculdade particular, mas meu pai sempre me avisou que seria como uma bolsa de estudos e, caso fosse reprovada em qualquer matéria, perderia o apoio financeiro. Poderia naquele momento começar a lamentar, dizer como era difícil a faculdade de engenharia, que todo mundo repetia disciplinas, porém, eu não era todo mundo. Utilizar aquilo como uma ferramenta de autoliderança seria altamente viável e, então, para não correr nenhum risco, aumentei a meta pessoal de não ter nenhuma nota abaixo da média. Assim, teria uma margem de erro. Dessa forma, completei meu curso sem nunca ter feito recuperação de matérias.

O exemplo anterior já me trouxe um comportamento ativo e disciplinado, o que me apoiou em decisões importantes na carreira. É comum, diante da pressão de ser recém-formado, optar por um cargo que lhe traga um rápido retorno financeiro, não é mesmo? Desde que seja o principal objetivo e esteja claro onde almeja chegar, está tudo bem com essa mentalidade. Porém, se essa é a escolha de qualquer outra pessoa, ela está extremamente equivocada e trará consequências futuras que lhe farão perguntar a si mesmo onde se encontra.

O que quero mostrar com essa minha história? Sempre haverá desafios, obstáculos na jornada. É preciso compreender que eles são somente disfarces de oportunidades que ainda não foram descobertas por você!

A história é escrita no caminho

Meados de 2012. Estava há um ano como estagiária na Secretaria da Fazenda, o tempo máximo permitido. Foi, então, que recebi a proposta para ser contratada. No primeiro instante, me soou como, “nossa, mal me formei e já vou ser contratada, terei um salário relativamente aceitável para o começo da minha carreira e ainda o *status* de estar trabalhando em um órgão público”. Aquela oportunidade seria perfeita, se eu não tivesse guardado em mim o objetivo claro de onde queria chegar.

Sabia que meu desejo era ser líder em uma grande multinacional. Estava apenas no início da minha caminhada e tinha a consciência disso. Já havia enviado alguns currículos e, como sou natural do interior da Bahia, não tinha muitos conhecidos na capital Salvador. No decorrer da faculdade, era recorrente ouvir de alguém a importância de conhecer pessoas em grandes empresas para conseguir um bom emprego.

Faltavam não mais do que dois meses para a assinatura do contrato de efetivação na Secretaria da Fazenda, pois era necessário aguardar o fim do programa de estágio. Neste ínterim, uma colega de sala me mostrou o anúncio de um programa de *trainee* em uma multinacional varejista que atua em alguns estados no Brasil. A empolgação foi instantânea e prontamente me inscrevi no processo sem ler muito a fundo do que se tratava. O programa de contratação visando o treinamento de jovens em formação ou recém-formados é muito almejado por estudantes universitários até hoje.

A primeira seleção foi por meio de um cadastro realizado na internet e, então, após alguns dias, fui convocada para me apresentar fisicamente à empresa para um processo seletivo que seria realizado com a aplicação de algumas provas. Ao chegar no local designado, me deparei com tanta gente que me recordei de quando, anos atrás, ia às universidades realizar as provas de vestibular.

Nostalgia à parte, fiquei assustada com a quantidade de pessoas. Girava facilmente em torno de 700 concorrentes. O ambiente quase me desanimou, no entanto, a apresentação da gestora de recursos humanos foi bem entusiástica e fiquei encantada com as inúmeras possibilidades e oportunidades que a empresa dispunha. Aquilo me fazia visualizar cada passo que traçaria lá dentro, caso fosse contratada.

A remuneração só foi ser mencionada nessa segunda etapa do processo seletivo. Tratava-se de um salário mínimo e o cargo era de encarregado, com alguns benefícios e descontos comuns a qualquer contratação de acordo com a Consolidação das Leis de Trabalho.

Desalinhado com as expectativas de cada um, mais da metade dos concorrentes se levantou e foi deixando a sala. Alguns externando uma clara

decepção diante do programa apresentado pela empresa. Eu continuei ali, não muito animada, confesso, porque rapidamente fiz a comparação com a possível contratação na Secretaria da Fazenda, em que ganharia muito mais do que um salário mínimo e não trabalharia aos finais de semanas e feriados.

Rapidamente, voltei a visão de longo prazo que havia estabelecido para a minha carreira. Meu foco era claro: entrar em uma multinacional e galgar meu espaço nela. Fizemos uma prova de conhecimentos gerais e fomos orientados a aguardar o retorno sobre a aprovação para a próxima etapa. Em casa, contei animada sobre a empresa, sobre as possibilidades, mas para minha família não ficava muito claro. Me perguntavam se eu iria trabalhar em um “caixa de supermercado”. Não os julgo, pois, de fato, é a visão da maioria dos consumidores. O caminho com certeza não será uma reta. A jornada prevê ladeiras, curvas, penhascos, tempestades, mas se está claro onde quer chegar, todas as dificuldades estarão apenas lhe fortalecendo.

Enquanto aguardava o resultado, continuei no estágio, na faculdade e me preparando para a próxima etapa, afinal, ainda era eu concorrendo com cerca de 350 pessoas no processo seletivo. Poucos dias depois, recebi o resultado e estava aprovada para a fase seguinte.

A posterior etapa era composta por exaustivas dinâmicas que avaliavam competências e comportamentos necessários para trabalhar no varejo. Não me recordo exatamente quantas pessoas foram eliminadas ao longo dessa fase, mas lembro bem que, após quatro etapas, estava lá presente na última.

Tratava-se de uma entrevista com o gerente da área. Entre as várias etapas e as esperas decorrentes, pelo menos, naquele dia, teríamos a tão aguardada resposta. Fomos avisados que o resultado sairia logo após a série de entrevistas com os candidatos. O aprovado já iria para casa com a lista dos documentos necessários para a contratação. Não dava para ser forte o tempo todo, mas estava aliviada de saber pelo menos que aquela árdua batalha acabaria. Naquele momento, já não me importava mais o resultado. Só queria que acabasse.

Mesmo diante do cansaço, me dediquei e estava totalmente presente no momento da entrevista, de modo que não esquecia em nenhum momento aonde queria chegar. Lembrava do meu objetivo a cada pergunta

feita. Precisava aguardar ainda a finalização das entrevistas de outros candidatos. Pouco mais de uma hora depois, instantaneamente escorreram lágrimas dos meus olhos ao receber um papel com a lista de documentos que eu precisava providenciar. Fora aprovada no processo.

Como percorrer a estrada

Trouxe à tona esta minha experiência para elencar alguns princípios de autoliderança que considero fundamentais para qualquer líder. Desejo mostrar como apliquei tais princípios na prática desde os meus 22 anos e sigo utilizando nos momentos de tomada de decisão, seja no âmbito profissional, seja na vida pessoal.

Propósito de vida – Qual a marca que você deseja deixar por onde passa?

Autoconhecimento – Quais são as suas competências e fragilidades?

Visão de futuro – O que? Por que? Onde? Quando? Quem? Como? Quanto custa?

A ferramenta de qualidade 5W2H, é uma forma de planejamento estratégico muito utilizada em empresas. Não seria uma engenheira, se não utilizasse essa metodologia na minha própria vida. Abaixo, destrincho como montar um objetivo de forma clara a partir da ferramenta de qualidade 5W2H. O que acha de construir o seu planejamento estratégico também?

5W2H	LARISSA	O SEU
O que	Ser Coordenadora	
Por que	Inspirar pessoas	
Onde	Multinacional	
Quando	Em 5 anos	
Quem?	Eu, empresa, colaboradores	
Como?	Liderança ativa e pelo exemplo	
Quanto custará?	Investimento de tempo e novos conhecimentos (R\$)	

Tracei uma meta palpável e realista, e, com muito trabalho, consegui alcançar antes dos 5 anos. Em setembro de 2015, pouco mais que três anos depois daquele processo seletivo, cheguei na minha visão de futuro. Escrever sobre este meu árduo percurso é história para um outro livro, mas o resultado dessa caminhada posso lhe contar.

Fácil? Não mesmo! Mas quero mostrar a você que ser dono do seu caminho, exercendo a autoliderança, pode te levar à uma visão de futuro que você escolher.

Certa vez, o genial físico Albert Einstein escreveu que “em toda dificuldade existe uma oportunidade”. Esse pensamento me norteia na vida. A minha natureza é transformar os desafios em possibilidades. Essa é a grande mensagem que gostaria de partilhar para os que desejam se tornar um verdadeiro líder.

20

A IMPORTÂNCIA DO LÍDER INTEGRAL NAS ORGANIZAÇÕES

Tadeu Ferreet


Este capítulo se dedica a apresentar a importância do líder integral nas organizações apresentando características relevantes como: cuidado, carisma e consciência sem perder de vista o seu papel de líder com o seu eu interior e com o outro.


Tadeu Ferreet


Tadeu Ferreet é professor há mais de 14 anos. Atua como Coach, palestrante, consultor, apresentador do Programa A Propósito na Rede CNT, Terapeuta Transpessoal Sistêmico. Já treinou mais de 1.000 mil coaches e mais de 200 empresas, ajudando eles a desenvolverem suas habilidades para terem sucesso profissional. Criador e Idealizador do **MÉTODO FERREET: Flow, Experience, Rotation, Relevance, Expert, Experiment, Time**


No ano de 2017 ganhou o Prêmio Ser Humano na Categoria Desenvolvimento Humano pela ABRH - Associação Brasileira de Recursos Humanos. Experiência como gestor e professor em empresas de grande porte: Itaú, Ucsal (Universidade Católica do Salvador), Unijorge (Centro Universitário Jorge Amado), FGV (Fundação Getúlio Vargas). Também atua como Avaliador para Autorização e Credenciamento de cursos de nível superior (MEC/INEP). Consultor em Educação, Processos Pedagógico, Gestão de Pessoas e Organizacional.


Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

 <https://www.linkedin.com/in/tadeu-ferreet-9025792a/>

 Tadeu Ferreeu

 71 99985-1055

 www.tadeuferreet.com.br

 contato@tadeuferreet.com.br



A escolha do tema para a pesquisa bibliográfica foi motivada por interesse, pessoal e profissional do pesquisador, com a finalidade em aprofundar o conhecimento e o compartilhamento devido a busca da relevância do tema, da humanização, liderança, visão holística, compreensão do comportamento humano, e das diversidades que compõem uma equipe de trabalho, buscando sempre trabalhar a empatia e o cuidado nas relações com foco na melhoria dos resultados e do clima organizacional e no desenvolvimento humano.

O contexto organizacional aqui tratado se refere a uma empresa orgânica, empresas vivas, que são reativas e ágeis, de acordo com mudanças aceleradas, com novas e potentes tecnologias alinhadas a posturas, atitudes e experiências diversificadas. Logo, estamos nos referindo a organizações do século XXI, de cenários e contextos acelerados em confronto com um futuro imaginários. Surge então um importante desafio: Qual a influência do líder integral no desenvolvimento humano, liderando pessoas e gerenciando empresas com valores e atitudes muitas vezes divergentes?

Para Moggi e Burkhard (2008), na esfera existencial, como seres conscientes, fica cada vez mais claro que temos um corpo, mas não somos o nosso corpo; temos emoções, mas não somos a nossa emoção; temos um intelecto, mas não somos o nosso intelecto; temos uma mente, mas não somos a nossa mente. O que sobra individualmente, então? Sobra a consciência, o espírito, a individualidade ou o eu.

Como cocriador e transformador da realidade e das instituições sociais, incluindo-se aí as organizações que passam por ciclos de crises e transformações. As organizações por sua vez, passam por novos ciclos que vão se transformando e se reinventando através de ideias, criatividade e inovações, podendo, portanto, transcender no tempo.

Ao constituir uma organização primeiro precisamos compreender o que cada uma das pessoas que farão parte da equipe de trabalho traz consigo fatores emocionais, sociais, culturais, psicológicos. Assim, se forma uma equipe de trabalho diversa, plural e dinâmica uma equipe de trabalho, onde as pessoas possam a se destacar pelas suas diferenças individuais.

A IMPORTÂNCIA DO LÍDER INTEGRAL NAS ORGANIZAÇÕES

Um líder integral é consciente e pode utilizar-se da sua consciência para transformar vidas e curar traumas carregados, por muitos anos, por indivíduos que com ele trabalha utilizando-se de habilidades como empatia e carisma.

De acordo com Moggi e Burkhard (2008), o substantivo carisma vem de *caris* que está ligado às palavras cara. Semblante, caridoso. No sentido teológico significa o dom da graça de Deus, isto é, características dadas pela divindade a uma pessoa para que ela os honre usando-os em benefício dos outros.

Quando a palavra consciência aqui foi citada, vale destacar o conceito atribuído à Barreto (1999), quando afirma que, a consciência é uma das faculdades inatas do ser humano que tem a finalidade, também, de refletir a existência como um todo, favorecendo a identificação da sua natureza Interna com a natureza externa, de maneira equilibrada, à luz dos princípios das Leis naturais que regem o universo. Merece destaque a palavra reflexão à cerca de ações, atitudes e comportamentos de líderes que possam influenciar de forma positiva e negativa, não só em âmbitos profissionais, mas trazer impactos positivos e relevantes na vida pessoal dos seus liderados.

Quando os pensamentos e as conclusões estiverem alinhados com os conceitos apresentados por Barreto (1999), os líderes espirituais perceberão que liderar não é meramente um cargo, uma ocupação e sim uma missão. Ter uma visão holística da organização faz sentido quando nos apropriamos do significado e da importância de cuidar de cada um dos

membros, células vivas que daquela organização fazem parte. Trabalhar as emoções, os sentimentos, as individualidade e desejos de cada membro da sua equipe faz toda diferença quando identificamos que: a baixa produtividade, os conflitos, as insatisfações e comportamentos inadequado, a falta da presença na realização das atividades pode estar atrelada a situações pessoais e externas que os acompanham todos os dias no ambiente de trabalho.

A LIDERANÇA INTEGRAL E A FELICIDADE NO TRABALHO

Cada pessoa tem suas aspirações pessoais, seus objetivos, preferências e suas características de personalidades, seus talentos e habilidades; ao constituir uma equipe de trabalho, as pessoas se destacam pelas diferenças individuais, o reconhecimento destas diferenças é essencial para que as pessoas possam trabalhar satisfatoriamente.

Para fazer a equipe funcionar e produzir resultados, o líder precisa desempenhar muitas funções ativadoras, como: o saber ouvir, trabalhar com empatia e promover a inspiração; o líder deve saber como conduzir e liderar as pessoas, bem como administrar as diferenças entre elas, apresentando oportunidades de crescimento, desenvolvimento pessoal e profissional, incentivando-o e mostrando que é possível adotar uma postura de otimismo e felicidade no trabalho.

De acordo com Kamei (2018), em todas as épocas, o ser humano desejou e buscou a felicidade. Durante muito tempo, a felicidade foi tema de reflexão apenas na filosofia, mas nos últimos anos essa situação se modificou e hoje ela é objeto de pesquisa de diversas áreas da ciência, como a Psicologia, a Sociologia, a Antropologia, a Economia, a Biologia e as chamadas Neurociências, sendo largamente estudada em países como os Estados Unidos e a Inglaterra. Apesar do tema ser discutido desde a era Aristóteles, no século IV a.C que escreveu *Ética* e Nicômaco, que é considerado um manual para a Felicidade, ainda é um grande tabu nas organizações. A busca pela felicidade no trabalho, nas organizações, por incrível que pareça, tem como base as remunerações, benefícios, estrutura

tecnológica e conforto estrutural, quando na verdade a felicidade deve ser construída e embasada nas relações.

Segundo Vergara (2000), os líderes estabelecem direções através do desenvolvimento de uma visão do futuro; depois, engaja as pessoas comunicando-lhes essa visão e inspirando-as a superar os obstáculos. Na busca por resultados, faz-se necessário ter líderes espirituais que apresentem oportunidades de evolução consciente da equipe, com pensamento de oportunidade de conhecimento e amadurecimento nas organizações, compreendendo o sentido do que está sendo realizado e trabalhado

O pensamento do líder integral deve ter como ponto de partida a capacidade de influenciar pessoas para alcançar metas, porém com o significado de propósito, pertencimento desenvolvimento, reconhecimento e felicidade. Essa influência pode ser formal, porém o desejável é que seja natural e espontânea. Não há uma fórmula ou receita para se tornar um líder integral. A formação do líder integral acontece quando ele compreende a relevância do seu papel e a forte influência positiva que ele exerce para pequenos ou grandes grupos de pessoas.

A naturalidade e espontaneidade se refere à libertação de rotulações, preconceitos e crenças limitantes. Quando se atinge esse estágio, o líder integral pode iniciar suas ações relevantes para o processo de mudança. Quando o ser humano passa a ter o sentimento de pertencimento, podemos dizer que os seus valores individuais estão compactuados com os valores da organização, logo o indivíduo se vê cumprindo sua missão de vida através do seu trabalho e da realização de sua vocação.

21

SIM, EMPREENDER É PARA QUALQUER UM!

Giuliano Carvalho

Empreender não é bicho de sete cabeças. Não é apenas para um grupo privilegiado de pessoas. Você, que está lendo este capítulo, também pode empreender, seja você quem for, se seja qual for sua origem. Se entregue a esta história, e desmistifique para si mesmo o que é empreender.

Giuliano Carvalho

Empresário; Gestor de RH; Consultor; CMO da 5Partner e Diretor Regional de Marketing da IBCI Salvador; Master Coach Trainer (certificação internacional); Master em Executive e Business Coaching pela IBCI Institute (certificação internacional); Analista Comportamental; Hipnoterapeuta pela AHA e NGH (certificação internacional); Practitioner em PNL; Trainer em Liderança e Vendas com PNL; ANBIMA CPA-20; 17 anos de experiência em Liderança; 14 anos na Caixa Econômica Federal; 3 anos no Banco do Brasil.

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

☎ 71 99923-2561

📷 @5partner_oficial e @giulianocarvalho_oficial

🌐 www.ibcisalvador.com e www.giulianocarvalho.com



Empreendedorismo é, essencialmente, identificar problemas, oportunidades, desenvolver soluções e investir no intuito de construir algo positivo para a sociedade. Um empreendimento pode se dar de várias maneiras: um negócio, um movimento, um projeto. Ou seja, um empreendedor é o indivíduo que realiza, sai da zona de conforto, do sonhar e parte para a ação.

Vou contar uma história! Sou filho de uma mãe que a vida toda foi servidora federal e um pai que deixou de ser empregado público para ser empreendedor. A minha família quase toda é de servidores. Ouvi a minha vida inteira: “Giuliano, estude, para você passar num bom concurso e ter estabilidade”. Chega a ser clichê, mas era exatamente o que eu ouvia e ouvi por mais de 20 anos. Mas, o que é estabilidade? Estabilidade pode ter significados diversos para cada um. Ser estável é, necessariamente, trabalhar no serviço público, para ter salário garantido e poder saber quanto vai ganhar pelos próximos 30 anos da sua vida? Pois eu cresci ouvindo e absorvendo estes conceitos.

Aos 21 anos, passei em concurso público e fui trabalhar numa grande empresa pública. Aquilo não me satisfazia, mas eu tocava para frente, porque continuava acreditando que precisava da tal estabilidade. Após 3 anos, insatisfeito, acabei pedindo demissão. Começava, timidamente, a brotar nos meus pensamentos, um desejo de empreender. Entretanto, eu não sabia o que e nem como. Neste interim, nasce minha filha mais velha e, pela necessidade de proporcionar “o melhor” a ela, estava trabalhando na iniciativa privada e voltei a estudar e passei em novo concurso público e fui trabalhar numa outra grande empresa pública. Cresci rápido na empresa, e o conforto da melhora financeira me fazia voltar a acreditar que aquela era a melhor opção.

Ao crescer na empresa, fui identificando o que mais me satisfazia, o que mais me dava energia para trabalhar. Então, o desejo da estabilidade foi se sedimentando em mim. Já não conseguia me ver fora dali. Em 2012 conheci o Coaching e ele abriu meus horizontes. Ainda não havia feito nenhuma formação, mas passei a entender e sentir que o meu propósito estava ligado ao ato de servir às pessoas, ao exercer funções de liderança. E fui percebendo que o emprego público me limitava no agir e nas possibilidades. Inclusive, me sentia mal, por ter que me submeter a situações que estavam em lado oposto à forma que sempre julguei correta ao lidar com o ser humano, com o liderado e comigo mesmo. De repente, me sentia no lugar errado.

Então, em 2014, reencontrei um colega de trabalho e conheci, no mesmo ambiente, outro colega, e nossas ideias eram extremamente congruentes. Foi então que, após algumas conversas, ideias, resolvemos investir numa formação em Coaching e demos início ao embrião do que seria a nossa empresa de Consultoria e Desenvolvimento de Pessoas. Éramos leigos quando à iniciativa de empreender. Lemos, conversamos com gente da área, e resolvemos botar a cara no sol, com toda a coragem que me era peculiar. Iniciei fazendo muito evento de graça, aproveitando cada oportunidade para aparecer. No início, é muito investimento pessoal: energia, dinheiro, tempo. E, nem sempre, o resultado chega como esperamos. Dessa maneira você descobre que não adianta esperar. Precisa de planejamento e ação, de forma encadeada, objetiva. Batemos a cara na parede, muitas vezes, realizamos muitas parcerias, fomos construindo uma imagem. Isso foi nos promovendo autoridade, para realmente adentrarmos o mercado. Não é fácil lidar com a descrença das pessoas que lhes cercam. Muitas vezes sua própria família é descrente e acha que você sonha demais. Desistir, para mim, nunca foi uma opção. Eu sabia exatamente qual era o meu propósito, a minha missão, e sabia das dificuldades e percalços que encontraria pelo caminho. E descobri ser mais resiliente do que jamais imaginei.

Vi meus parceiros, aos poucos sucumbirem e desistirem, perderem o gás, pelas dificuldades, quedas, decepções. Então, em março de 2019,

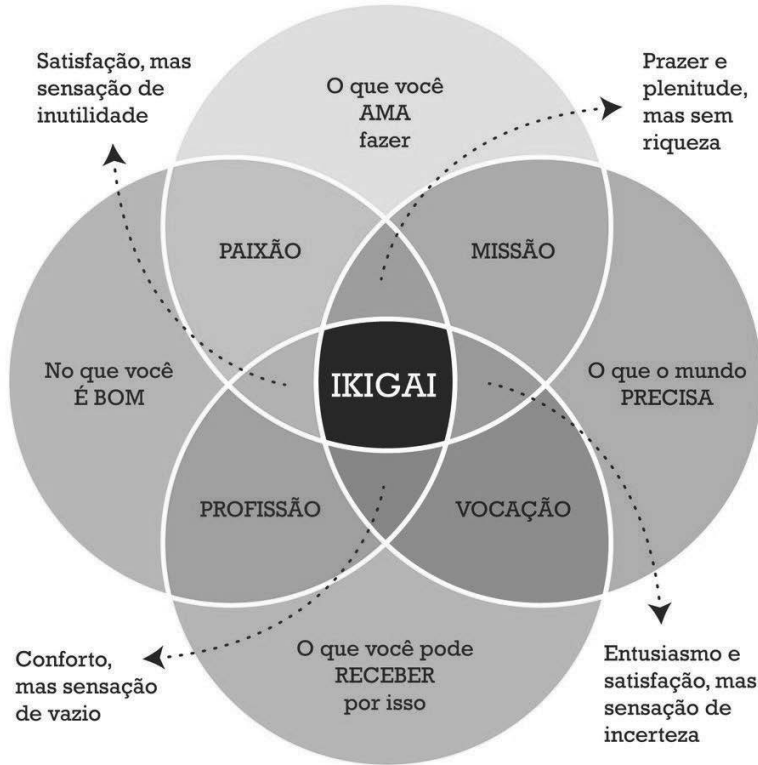
decidimos fundar a sociedade e cada um seguir seu caminho. Tínhamos um perfil no Instagram, com um público cativo de aproximadamente 5.000 seguidores. Encerramos o uso deste perfil e eu resolvi recomeçar do zero, sozinho, com a cara e a coragem. Criei minha marca, um novo perfil e fui à luta, novamente vendo a descrença e o julgamento das pessoas, voltei-me para dentro e usei tudo aquilo como trampolim, como propulsores para levantar voo novamente. Em 1 ano e meio sozinho, publiquei livro em coautoria - este é o terceiro - , participei de eventos importantes, criei dois cursos que foram sucesso, até o dia que alcancei tudo que desejei: deixar o emprego formal, público, que eu conciliava com a atividade empreendedora, a custo de muitas noites sem dormir, de abrir mão de estar com a família, de acordar cansado para ir trabalhar. Tudo em nome do meu propósito. E essa clareza é a chave.

De início foi sofrido, difícil. Não existe mar de rosas. Não existe facilidade, não existe milagre. É realmente o seu suor, sangue e lágrimas que você precisa colocar ali. Eu nunca deixei de acreditar, após poucos dias do desligamento conheci aqueles que são hoje uma família: meus sócios e parceiros, numa empresa de Consultoria, com serviços empresariais incríveis, licenciados/franqueados da maior escola de Business Coaching do mundo. A realização de um sonho, de mais um passo até a autorrealização. A sedimentação do desejo de impactar vidas e perder as contas de quantas foram essas vidas.

Pois, hoje, trago para vocês, um conceito japonês, incrível, chamado IKIGAI, ou em tradução livre do Japonês: “Razão de Existir”. E é uma filosofia que trago num diagrama, mas que mudará o seu conceito de Propósito e Autorrealização.

IKIGAI

Um símbolo Japonês que significa: “A razão para existirmos”

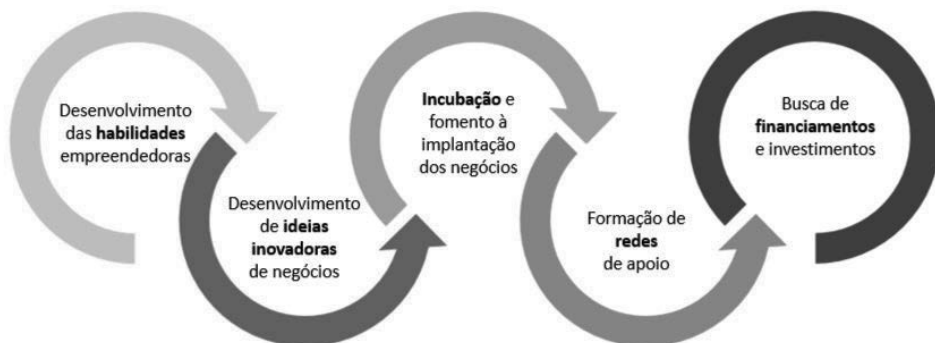


Fonte: <http://julianalimacoach.com.br/blog/ikigai-quando/paixao/missao/trabalho-e-vocao-se-encontram>

No IKIGAI você encontrará alguns pilares e suas interrelações com significados importantes que lhe guiarão rumo a desenvolver seu propósito de vida.

Para que você aplique o seu propósito na construção da sua história como empreendedor, trago algumas dicas de suma importância para quaisquer empreendedores, vencerem seus desafios e promoverem mudança ao seu redor e prosperando como sonhou.

Viva e fomenta o empreendedorismo! Há um caminho assertivo para essa realização.



Fonte: <http://institutomeio.org/wordpress/fomento-ao-empreendedorismo/>

Não arrisque empreender no escuro. Existe incubadoras, investidores, o SEBRAE. Tudo o que você precisa é de uma ideia inovadora. Uma solução para um problema que talvez ainda nem seja discutido. Antecipe-se sempre. E compreenda que o mercado mudou. A pandemia trouxe um novo contexto, um Novo Normal. Colocamos, enfim, os dois pés na Indústria 4.0 e que o mundo pede, hoje, é por empresas antenadas com o futuro, com a inovação. Frequente ambientes de empresários e empreendedores, para que assim você possa desenvolver novos comportamentos e habilidades, entender o porque está fazendo o que está fazendo. Perceba quem está se tornando, com quem deseja vivenciar essa experiência e a que grupo deseja pertencer e, ao fim, encontre a autorrealização, deixe um legado, lições para a posteridade.

A seguir, verá algumas dicas sobre como empreender com sucesso:

- Procure sempre sondar, dentro de si, quais as suas maiores habilidades. O que você faz de melhor... Aquilo que só você sabe fazer. Não atire para qualquer lado. O caminho será sempre atrelado às suas maiores competências;
- Crie e mantenha uma rede de relacionamento, o famoso networking. Busque parceria com essas pessoas, sempre deixando claro

que é uma relação ganha-ganha, onde todos os envolvidos se beneficiam mutuamente;

- Entregue, antes de esperar receber. Seja disponível e genuinamente parceiro. Todos precisam de todos, e isso se chama interdependência;
- Não ache que você é o dono da verdade. Sua visão nunca refletirá a verdade como ela é. Então permita-se receber opiniões, críticas e usá-las para o desenvolvimento do seu negócio. Não deixe seu negócio nas mãos de ninguém. Tome pé de tudo, sem ser centralizador. Saia do operacional e delegue. Aja como dono do negócio;
- Jamais misture suas contas pessoais com o faturamento da sua empresa. Estabeleça um salário mensal, a título de *pró labore* e viva com ele. Lembre-se de reinvestir um percentual do faturamento na melhoria do seu negócio;
- Crie um ambiente salutar para seus colaboradores. São eles que irão carregar a imagem da empresa diante dos seus clientes e fornecedores. Reconheça-os. Preocupe-se com sua imagem empresarial, tanto em relação à motivação das equipes, quanto em relação à sustentabilidade do negócio e a relação da corporação dentro do conceito de Responsabilidade Social;
- Entregue excelência em tudo que faz. Nunca pense em concorrência. Seu mercado tem vários players e, ainda que para você ainda seja “oceano azul”, mantenha seus olhos na inovação. Não faça benchmarking para entregar o que os outros players estão entregando. Busque sempre entregar diferencial, ativos, produtos, serviços que eles não tenham;
- Acompanhe a entrega. Proporcione uma incrível jornada e experiência ao seu cliente, desde a captação/prospecção, até o pós venda. Procure colher depoimentos, eles serão sua prova social e elevarão sua autoridade;

- Busque, incessantemente, descobrir as dores do seu público, para que a sua entrega supra, legitimamente, tais dores, gerando uma experiência positiva;
- Você não é o dono da verdade e nem detentor de todo o conhecimento. Capacite-se constantemente em relação à atividade que a sua empresa realiza. Entenda que você nunca será perfeito, mas deve estar sempre em busca da perfeição;
- Se não vai empreender sozinho, certifique-se de trazer pra si pessoas que tenham os mesmos valores, propósitos semelhantes e ações congruentes com os discursos.

Não se deslumbre com o sucesso, porque ele vem e vai, muitas vezes. Preocupe-se em estar, sempre, no caminho do desenvolvimento. Não se permita sentir que você já está bom o suficiente.

Voltando à história que estava contando, afirmo a vocês: quando a gente busca com verdade, respeitando nossos valores e os valores de quem nos cerca, tudo flui no sentido da realização. E lembro algo muito importante: seu sucesso será sempre o sucesso do seu cliente, seja em que área de atuação você se encontre.

Não permita que a descrença do outro lhe afete, que as pessoas que têm medo de sair da sua zona de conforto ditem como você deve agir ou que digam que você está louco.

Você pode estar perguntando: “Mais Giuliano, qual o desfecho da sua história?”. Então eu lhe responderei.

Não há um desfecho. E nunca haverá. Porque eu acredito que nosso negócio vai continuar prosperando, porque a missão da nossa empresa é ajudar o máximo de pessoas nos seus processos de transformação pessoal e autodescoberta. Pois acreditamos no que fazemos, valorizamos nossos sonhos, colocamos estes sonhos a serviço das pessoas, não apenas falando do dinheiro, que não devemos ter vergonha de ganhá-lo, mas, sobretudo, buscando contribuir com a sociedade como um todo, em nosso universo de possibilidades.

Enfim, desejo a todos, discernimento, força, saúde e prosperidade. acredite que você tem, nas mãos e na cabeça, todas as ferramentas que necessita para desenvolver-se, transformar-se e realizar qualquer coisa que sonhe e deseje para si. O empreendedorismo não é uma jornada fácil, porém, é gratificante. Porque o valor dela não está no destino, no resultado final, mas sim no caminho, nas pequenas vitórias e realizações.

A 5Partner, licenciada/franqueada da IBCI Institute, na figura da IBCI Salvador, é um eterno sonho, tornando-se realidade, repetidas vezes, no sucesso de cada aluno que passa por aqui. Concluindo: foi gratificante ensinar um pouco do que aprendi na minha jornada, sem precisar falar de teoria, mas sim do que vivi na prática e mostrar a vocês que **”sim, empreender é para qualquer um”**.

22

A EXECUTIVA QUE HABILITOU A FUNÇÃO “POR QUE” DE SEU CÉREBRO

Como pequenas mudanças podem fazer total
diferença em nossa vida pessoal e profissional

Dr. Luís Gustavo Pilenso Lintz

*“Siga em frente corajosamente, pois a vitória sorri apenas
para aqueles que não param no meio da estrada”*

L G LINTZ

Dr. Luís Gustavo Pilenso Lintz

Cirurgião Dentista, Mentor de Coaches, Apresentador do Programa DoctorCoach, Hipnoterapeuta, Palestrante, MBA em Gestão e Marketing na Saúde, MBA em Estratégia e Liderança Empresarial. Gestor de Redes de Franquias certificado pela Associação Brasileira de Franchising (ABF). Mentor da ferramenta viva 5.0 #MDC28, Analista ADV Innemertrix, Facilitador do Jogo da Descoberta e idealizador do AVOC GAME. Fundador da DoctorCoach Academy.

"Chore, pois a lágrima é fonte de energia para o coração. Chore trabalhando, servindo e amando sempre."

Para entrar em contato com o autor desse capítulo acesse:

🌐 www.doctorcoach.com.br e www.doctorcoachacademy.com.br

📘 www.facebook.com/programadoctorcoach

📞 19 997 333 565 e 19 3579-6512

✉ lglintz@gmail.com



Antes de iniciar a narrativa sobre a história de Marina, vou explicar ao leitor um pouco sobre Coaching.

É um processo de desenvolvimento pessoal e profissional que visa aumentar o desempenho de um indivíduo, grupo empresa, aumentando os resultados positivos através de metodologias, ferramentas e técnicas conduzidas por um profissional (COACH) em uma parceria com o cliente (COACHEE). Coaching é um conjunto de conhecimentos, ferramentas e técnicas que visam facilitar o alcance de resultados extraordinários utilizados por um profissional denominado COACH, devidamente habilitado.

Coaching é uma metodologia nova que busca atender as seguintes necessidades humanas: atingir metas, solucionar problemas e desenvolver novas habilidades.

O Coaching é um processo de aprendizagem e desenvolvimento de competências comportamentais, psicológicas e emocionais direcionado à conquista de objetivos e obtenção de resultados planejados. Para ser compreendido, pode ser comparado à uma aliança de sucesso entre um técnico desportivo (COACH) e seus atletas (COACHEES).

O técnico não atua no jogo diretamente, mas oferece, como um padrinho, sua experiência, que concorre para o desenvolvimento e desempenho do atleta.

Da mesma forma, o COACH contribui para o aprendizado e amadurecimento emocional, tomada de decisão, planejamento de ação, definição de tarefas e de estratégias de remoção de obstáculos.

Ocasionalmente confundido com terapia, o Coaching vai bem além desta, na medida em que dá ao cliente (COACHEE) a autonomia e o

mérito pelos resultados obtidos, objetivando o acúmulo de experiências auto motivadoras e a conquista da independência o mais cedo possível.

O Coaching apoia o autodesenvolvimento, esclarecendo para o COACHEE (cliente) pontos fundamentais como: quem ele é, o que está fazendo, por que está fazendo, aonde quer chegar e como chegar lá.

O processo de Coaching é baseado no uso de ferramentas e técnicas que promovem mudanças comportamentais, visando, principalmente, o desenvolvimento de potenciais e a melhoria contínua do desempenho, tanto na área pessoal, como no meio corporativo. É um processo focado em ações do COACHEE (cliente) para a realização de suas metas e desejos. Ações no sentido de desenvolvimento e/ou aprimoramento de suas próprias competências, equipando-o com as ferramentas, conhecimento e oportunidades para se expandir, usando os seguintes processos:

1. Os processos de investigação, reflexão e conscientização.
2. Descoberta pessoal dos pontos de melhorias e das qualidades.
3. Aumento da consciência de si mesmo.
4. Aumento da capacidade de se responsabilizar pela própria vida.
5. Estrutura e foco.
6. Feedback realista.
7. Apoio.

O COACHING TEM COMO OBJETIVOS:

- Alavancar resultados;
- Ter novos horizontes para sua vida;
- Definir tarefas e planos de ação;
- Desenvolver novas competências e habilidades.

O processo de Coaching tem foco em apoiar as pessoas a avançar em relação às suas metas mais importantes, realizar seus objetivos e criar uma

versão do COACHEE da vida ideal e da carreira ideal. O foco é nas possibilidades futuras e como transformá-las em realidade.

Bem, agora vamos para história de Marina:

Executiva, extremamente qualificada e preparada em sua área de atuação, engenheira civil de uma multinacional do ramo de construção e elevadores, coordenava projetos de construção na China e no Brasil. Procurou-me por intermédio de uma indicação do meu trabalho com carreira e negócios e me perguntou se eu poderia ajudá-la a resolver uma questão muito importante para ela: a comunicação.

- “Gustavo! preciso me comunicar melhor com meu chefe e liderar melhor meus colaboradores”.

- “Eu não consigo isso sozinha e acredito que com sua ajuda vou conseguir”.

Dentro desse contexto, pude perceber uma crença limitante dela que deveria ser trabalhada.

Marquei pessoalmente com ela e fizemos uma sessão de **“Coaching Education”**, que é uma explicação de como funciona o processo de Coaching; aproveitei para explicar também a importância de uma análise de perfil comportamental utilizando a metodologia D.I.S.C (metodologia de mapeamento comportamental), para que o seu processo tivesse êxito.

Então, ela respirou profundamente, deu um sorriso e disse com brilho nos olhos:

- “Quando podemos começar?”

No mesmo momento, ela realizou a pesquisa comportamental (D.I.S.C) e já marcamos a próxima sessão para devolutiva (feedback).

Na *devolutiva*, identificou e consolidou seus perfis predominantes (*Dominante e Influyente*). Este perfil normalmente é de uma pessoa executora e também comunicadora; porém, no caso de Marina, havia uma questão importante que era sua comunicação com seu superior e com seus colaboradores. Ela, apesar de ter muitas habilidades em sua área técnica, não conseguia expor da forma que gostaria suas apresentações e projetos.

Perguntei a ela por que achava que não conseguia se comunicar com seu superior e seus colaboradores, já que tinha tantas qualidades e habilidades.

E ela respondeu:

- “Eu não sei, acho que fico nervosa e falo muito rápido; aí ninguém entende.”

Perguntei:

- “E se você soubesse como melhorar o que você faria?”

Ela disse:

- “Eu falaria mais devagar, pois eu sei o que falar....”

Eu disse:

- “Vamos trocar aquela sua frase do início? *“Eu não consigo isso sozinha”* por outra? Eu gostaria que você fizesse uma nova frase com empoderamento e no positivo, certo? E também pode se perguntar *“por que eu quero isso?”*”

Marina pegou o seu caderno e começou a escrever várias frases; após cinco minutos disse:

- “Eu tenho competências e habilidades suficientes para me comunicar da maneira que preciso com as pessoas, de forma tranquila, calma e principalmente falando bem devagar para que todos possam me compreender. E quero muito isso porque terei melhores resultados.”

Nesse momento, conseguimos um grande avanço, transformando uma crença limitante em uma crença fortalecedora; Marina começou a perceber seus avanços e o quanto poderia fazer diferente.

Então expliquei que seria muito importante que se preparasse para uma reunião hipotética com seu chefe e pedi que fizesse um roteiro de tudo o que poderia acontecer nessa reunião.

Dessa forma, ficou como uma tarefa a preparação de um roteiro, como de uma cena de teatro ou de novela.

Como em duas ou três semanas teria uma reunião com seu chefe, Marina, dotada de muitas habilidades, preparou um roteiro muito bem detalhado.

Na sessão seguinte, expliquei que faríamos um ensaio mental e uma rota de ação, com aquele roteiro que ela havia preparado.

Através de uma indução hipnótica com música, ela alcançou seus melhores sentimentos e comportamentos. Com a respiração tranquila e calma, interpretou o papel que ela queria, como se estivesse na reunião cara a cara com seu chefe (naquela cena eu o representava).

Ao final da sessão disse:

- “Agora estou preparada para fazer esta reunião da melhor forma possível.”

Pude perceber sua evolução, pois, além de estar bem mais confiante e calma, sua expressão corporal demonstrava toda mudança que ela tinha conseguido.

Como Marina tinha que estar na Inglaterra e China nas semanas seguintes, ficou como tarefa que ela fizesse sozinha a rota de ação antes da reunião real. Após a reunião, solicitei me informar dos resultados.

Passadas três semanas eu recebi com muito orgulho seu e-mail: - *“CONSEGUI!!! A reunião foi um sucesso e ainda ganhei um curso na Inglaterra para aprimorar minhas habilidades de liderança. Assim que chegar ao Brasil vamos conversar”*

Na sua chegada marcamos nova sessão.

- “O que mudou em você?” Perguntei.

- “Na verdade, eu habilitei a função *“porquê”* do meu cérebro, pois sei que tenho minha essência, que posso ser melhor a cada dia, sei como fazer as coisas certas, sei o que fazer e agora passei a perguntar *“por que”* para tudo o que faço. Isso me dá mais segurança, mais confiança e principalmente sentido ao que vou fazer. Pode ser uma reunião, um projeto ou até uma conversa informal. Descobri que quando temos foco e sabemos

o “*porquê*” de alguma coisa tudo fica mais claro, mais fácil e bem mais natural.”

Marina me deu um forte e caloroso abraço e me agradeceu.

- “Eu que agradeço a oportunidade de desenvolver este trabalho e demonstrar que o coaching traz benefícios extraordinários para todos nós. Você é uma mulher guerreira, sabe o que quer e simplesmente descobriu em sua essência como lidar com seus desafios e colocou em prática tudo aquilo que está dentro de você. Parabéns e muito sucesso” respondi.

O Coaching vem ganhando cada dia mais espaço nas empresas e na vida das pessoas e por isso é muito importante termos em mente que nós COACHES, somos promotores de mudanças, e que isso pode alavancar muitas coisas boas quando descobrimos nossa essência e colocamos em prática tudo aquilo que está dentro de nós.

O conhecimento e nossas habilidades estão **dentro de nós**.

O que precisamos é acessar nossos pensamentos, sentimentos e emoções para aflorar nossa essência e descobrirmos como podemos obter as soluções necessárias para nossa evolução. E a partir desses pensamentos, sentimentos e emoções tomar ações em busca dos resultados que queremos, sempre se perguntado o “*porquê*”, para darmos sentido à tudo aquilo que estamos executando.

Quando sabemos o “*porquê*” do que estamos fazendo, nossas ações se tornam mais organizadas e o esforço consome muito menos energia para conquistar o êxito.

Tenha êxito na sua vida pessoal e profissional descobrindo sua essência e a partir daí colocando em prática suas melhores ações, sempre perguntado o “*porquê*”. Isso dará sentido à tudo que você fizer.

Siga em frente sempre, acredite em seu potencial e conquiste todos seus objetivos.



Este livro foi composto em Dante MT
pela Editora Autografia e impresso
em papel pólen soft 80 g/m².
