

Perspectivas Profissionais

PROFESSOR

Me. Luciano Santana Pereira

Universidade

EXPEDIENTE

FICHA CATALOGRÁFICA

Projeto Gráfico e Capa

André Moraes, Arthur Cantareli e
Matheus Silva

Editoração

Lucas Pinna Silveira Lima

Design Educacional

Daniele Bellese dos Santos

Revisão Textual

Ariane Andrade Fabreti

Ilustração

Wellington Vainer

Fotos

Freepik
Shutterstock

C397 Centro Universitário Leonardo da Vinci.

Perspectivas Profissionais / Luciano Santana
Pereira. - Indaial, SC : Arquê, 2023.

156 p. : il.

ISBN papel 978-65-5466-020-4

ISBN digital 978-65-5466-040-2

"Graduação - EaD".

1. Perspectivas 2. Profissionais 3. Futuro. 4. Luciano
Santana Pereira. I. Título.

CDD - 305

Núcleo de Educação a Distância.

Bibliotecária: Leila Regina do Nascimento - CRB- 9/1722.

Ficha catalográfica elaborada de acordo com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

Impresso por:

RECURSOS DE IMERSÃO



RODA DE CONVERSA

Professores especialistas e convidados, ampliando as discussões sobre os temas.



NOVAS DESCOBERTAS

Enquanto estuda, você pode acessar conteúdos online que ampliam a discussão sobre os assuntos de maneira interativa usando a tecnologia a seu favor.



PENSANDO JUNTOS

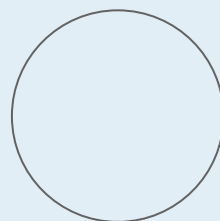
Ao longo do livro, você será convidado(a) a refletir, questionar e transformar. Aproveite este momento.



EXPLORANDO IDEIAS

Com este elemento, você terá a oportunidade de explorar termos e palavras-chave do assunto discutido, de forma mais objetiva.

Quando identificar o ícone de **QR-CODE**, utilize o aplicativo para **leitura de QR-CODE** de sua escolha e tenha acesso aos conteúdos on-line.



CAMINHOS DE APRENDIZAGEM

UNIDADE 1

TÓPICO 1 - CONSTRUINDO SEU PROJETO DE VIDA.....7

INICIE SUA JORNADA.....	8
DESENVOLVA SEU POTENCIAL.....	10
EQUILIBRANDO OS PILARES DA VIDA.....	12
AUTORRESPONSABILIDADE.....	14
CONSTRUINDO O PROJETO DE VIDA.....	16
DO ESTADO ATUAL AO ESTADO DESEJADO.....	18
ESTRUTURANDO RESULTADOS.....	22
FERRAMENTA PARA O MAPEAMENTO DO ESTADO ATUAL.....	24
EXERCÍCIO 1: RODA DA VIDA.....	24
FERRAMENTA PARA O MAPEAMENTO DO ESTADO DESEJADO.....	26
EXERCÍCIO 2: LISTA DE PRIORIDADES.....	26
FERRAMENTAS PARA ESTABELECEER O PLANO DE AÇÃO.....	27
NOVOS DESAFIOS.....	29

UNIDADE 2

TÓPICO 1 - IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES.....33

INICIE SUA JORNADA.....	34
DESENVOLVA SEU POTENCIAL.....	36
TRANSFORMAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO.....	38
TRABALHO NA SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO E DO CONHECIMENTO.....	39
MERCADO DE TRABALHO.....	41
EMPREGO E EMPREGABILIDADE.....	45
PERFIL PROFISSIONAL CONTEMPORÂNEO.....	47
IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES.....	47
FONTES DE NOVAS IDEIAS.....	51
INOVAÇÃO E OPORTUNIDADES.....	53
TENDÊNCIAS QUE GERAM OPORTUNIDADES.....	55
EMPREENDEDORISMO COMO CARREIRA PROFISSIONAL.....	57
NOVOS DESAFIOS.....	63

CAMINHOS DE APRENDIZAGEM

TÓPICO 2 - PREPARANDO-SE PARA AS OPORTUNIDADES.....67

INICIE SUA JORNADA.....	68
DESENVOLVA SEU POTENCIAL.....	70
HABILIDADES PARA AS RELAÇÕES INTERPESSOAIS.....	70
COMUNICAÇÃO E FEEDBACK.....	74
TRABALHO EM EQUIPE E SEUS BENEFÍCIOS.....	81
ATUANDO EM EQUIPE.....	82
MARKETING PESSOAL.....	85
ANÁLISE SWOT	88
NETWORKING.....	92
INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E RESILIÊNCIA.....	94
NOVOS DESAFIOS.....	98

UNIDADE 3

TÓPICO 1 - CONQUISTANDO OPORTUNIDADES.....101

INICIE SUA JORNADA.....	102
DESENVOLVA SEU POTENCIAL.....	104
PROCESSO DE RECRUTAMENTO E SELEÇÃO.....	113
DICAS PARA UMA BOA PARTICIPAÇÃO EM PROCESSO SELETIVO.....	115
O QUE FAZER APÓS A ENTREVISTA.....	116
NOVOS DESAFIOS.....	120

TÓPICO 2 - GERENCIANDO OS RESULTADOS.....125

INICIE SUA JORNADA.....	126
DESENVOLVA SEU POTENCIAL.....	129
CONSTRUINDO O SUCESSO NO DIA A DIA.....	129
GESTÃO DO TEMPO.....	129
ORATÓRIA.....	133
FINANÇAS PESSOAIS.....	142
NOVOS DESAFIOS.....	148

1 Construindo Seu Projeto de Vida

Me. Luciano Santana Pereira

OPORTUNIDADES DE APRENDIZAGEM

- Refletir sobre a sua trajetória de vida.
- Compreender a importância do Projeto de Vida.
- Despertar o senso de responsabilidade.
- Elaborar o planejamento estratégico pessoal.



Inicie sua jornada



Olá, caro(a) aluno(a), iniciaremos os nossos estudos pensando a respeito de algo que é uma forte preocupação na vida de todos nós. Quantas vezes, até hoje, você, realmente, parou e pensou a respeito de **planos e objetivos de vida**? Seja sincero(a)! Se você nunca pensou nisso, é hora de começar.

Os temas que serão apresentados aqui te ajudarão a planejar as suas ações quanto à gestão de sua vida e carreira.

Entenderemos, aqui, inicialmente, os conceitos básicos a respeito do que é Projeto de Vida, os seus objetivos e, ainda, como podemos estruturar o planejamento estratégico pessoal tendo como base a nossa trajetória de vida e as aspirações profissionais. O desenvolvimento de um planejamento de vida tem vários benefícios, os quais apresentaremos para você, sempre por meio de discussões sobre prosperidade e sucesso.

Cabe destacar que planejamos as nossas ações com foco em crescimento pessoal e profissional, por meio da construção de um projeto de vida que se concentra nas **possibilidades futuras** e não nos erros do passado, portanto, precisamos desenvolver a habilidade de visualizar, de forma antecipada, **a vida que queremos ter ou levar**.

Falaremos como equilibrar os dez pilares da vida, a concepção da autorresponsabilidade como uma das condições básicas para mudarmos a nossa trajetória, pois precisamos ter a consciência de que os nossos pensamentos, sentimentos e ações impactam diretamente os nossos resultados.

Por fim, você terá acesso a uma série de ferramentas para te ajudar na estruturação de seu plano estratégico pessoal.

Espero que aprecie o conteúdo. **Bons estudos!**

Desenvolva Seu Potencial

Para iniciarmos, proponho uma reflexão a respeito do que entendemos por **projeto de vida**. A palavra “projeto” origina-se do latim *proiectus* e se refere ao conjunto de atividades coordenadas e empreendidas à realização de um objetivo específico. Podemos, então, dizer que um projeto de vida é a direção que uma pessoa estabelece para a sua própria existência, tendo como base as suas aspirações, crenças e valores.

Em outras palavras, o Projeto de Vida pode ser definido como a visualização antecipada da vida que desejamos ter ou levar. Isso implica inúmeras escolhas que devemos fazer ao longo de nossa jornada e essas escolhas devem sempre estar pautadas em um forte compromisso pessoal assumido conosco mesmo, na busca por aquilo que venha a ser o melhor para a nossa vida.

Conscientes ou não, todos nos empenhamos em buscar direção e sentido para a vida. A partir do momento que nos tornamos conscientes do que, verdadeiramente, queremos (ser, ter e fazer), **ganhamos autonomia** para redirecionar as nossas ações, de forma a desenvolver competências e habilidades as quais nos ajudem a remover todos os bloqueios que nos impedem de alcançar os resultados de forma constante, consistente e sustentável, na vida pessoal e profissional.



PENSANDO JUNTOS

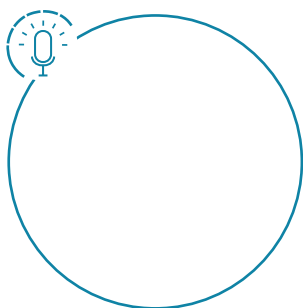
O projeto de vida concentra-se nas possibilidades futuras, não nos erros do passado.
Por isso, foco no futuro!

Portanto, tenha um Projeto de Vida, independentemente se ele é perfeito ou completo em todos os detalhes e ações, deve ser algo **concreto, focado, pensado** de forma intencional, que nos possibilita chegar a resultados e a crescer gradualmente. Destaco que a questão principal é o **querer se organizar** e começar a traçar metas, considerando tudo aquilo que nos possibilite a realização plena em todas as áreas de nossa vida, fazendo os nossos olhos brilhar e o nosso coração bater com entusiasmo, dia após dia.

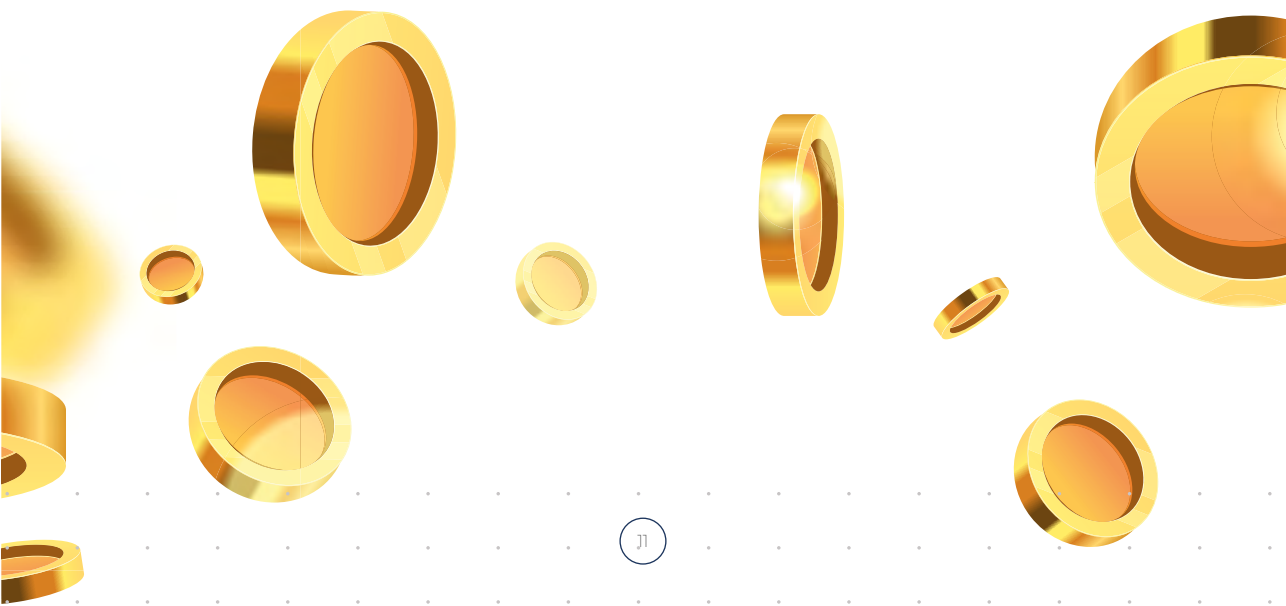
Sempre que se fala em Projeto de Vida, é comum as pessoas imaginarem uma vida milionária, repleta de bens e usufruindo de muitos recursos. Contudo a concepção básica para ele é a **prosperidade**. Diferentemente de outros conceitos, como: sucesso, riqueza, fortuna e felicidade, a prosperidade refere-se à sensação de contentamento e estabilidade emocional pelo fato de estarmos em constante desenvolvimento e progresso.

Portanto, a prosperidade não está relacionada a quanto se ganha ou a quanto se tem, mas ao processo de permanente evolução e melhoria nas diversas áreas da vida.

Note que muitas pessoas possuem dinheiro, muitos bens, inúmeros recursos, mas não são prósperas, vivem em conflito, reclamando e com dívidas. Apesar de terem dinheiro à sua disposição, não são capazes de fazer o seu uso de forma adequada. A prosperidade está diretamente relacionada ao **processo de evolução pessoal** no uso de todos os recursos disponíveis em nossa vida.



Preparamos um podcast para você conhecer e entender quais são os objetivos do Projeto de Vida. Este assunto é muito importante para que você consiga dar andamento no seu projeto. Bora dar o play?



Equilibrando os Pilares da Vida

Se perseverar é preciso, buscando desenhar como alcançar os objetivos que pretendemos, equilibrar os nossos objetivos profissionais e a vida pessoal nem sempre é uma tarefa fácil. Conquistar o equilíbrio nas diferentes áreas da vida é um grande desafio que nos permite desenvolver um olhar introspectivo sobre a qualidade e a plenitude de nossa vivência.

Na concepção de um **Planejamento de Vida**, devemos buscar o sucesso em todas as áreas, contudo é muito comum as pessoas levarem a vida de forma desequilibrada, sacrificando muitas partes dela com o intuito de obter sucesso em determinada área.

Como exemplo, podemos citar a pessoa que possui um ótimo salário e, por isso, se julga feliz, entretanto, quando passa a analisar a vida sob a perspectiva sistêmica, logo nota que está deixando algumas áreas de sua vida de lado. O tempo passa, e a pessoa descobre que todo o dinheiro e o sucesso profissional não foram capazes de a fazer verdadeiramente feliz, então, ela percebe uma distância grande entre aquilo que tem realizado e a vida que realmente gostaria de viver.

Quando observamos a vida na perspectiva sistêmica, passamos a enxergá-la em todas as suas vertentes e focamos naquilo que é **preciso e prioritário**, fazendo com que nos dediquemos às áreas da vida mais **necessitadas e carentes**, mas com base em nossos valores pessoais, no que, de fato, é importante para cada um de nós. Dessa forma, podemos identificar fortalezas e fraquezas e, ainda, criar metas bem como concentrar esforços, de forma a obter uma vida equilibrada e ecológica.

Para nos auxiliar nesse trabalho de observar a vida de forma sistêmica, apresentamos, adaptado de Vieira (2010), um conjunto de **dez pilares** que se destacam como os principais fundamentos da vida humana, por isso precisamos gerenciá-los. Juntamente com cada pilar, apresentam-se os critérios e parâmetros os quais devemos considerar para fazer uma autoavaliação. Confira no recurso interativo que preparamos:



PILAR 1 Espiritualidade

Este pilar refere-se ao seu relacionamento com a fé que você possui, independente de qual seja.



PILAR 2 Família

Refere-se à qualidade de vida em família, à harmonia que existe entre os membros, à afetividade, ao toque e à validação, capacidade de perdoar e conviver, amorosamente, apesar das diferenças pessoais.



PILAR 3 Relação Conjugal

Este pilar retrata a harmonia e o amor existente entre o casal. O nível de diálogo, afetividade, respeito, compreensão, flexibilidade, dedicação e intimidade.



PILAR 4 Saúde e Bem-estar

Refere-se ao estado de saúde, à vitalidade e à disposição física do indivíduo. Neste quesito, avalia-se, também, a energia e a flexibilidade, qualidade de vida e saúde.



PILAR 5 Social e Lazer

Este pilar reflete a qualidade e a quantidade das amizades e as interações sociais, avaliando, assim, a profundidade, a intimidade, a confiança e a maturidade dos relacionamentos.



PILAR 6 Financeiro

Retrata a sua relação com o dinheiro, não apenas quanto ganha, mas também como gasta e quanto poupa ou investe. De forma geral, este pilar pode ser orientado pelo balancete pessoal.



PILAR 7 Profissional

Este pilar relaciona-se com a carreira profissional, seu crescimento e seu nível de desempenho do ponto de vista da empresa, dos fornecedores e dos clientes.


PILAR 8 Desenvolvimento pessoal

Representa o quanto você tem investido e se dedicado em buscar o desenvolvimento pessoal, seja na perspectiva intelectual, cultural, humana.


PILAR 9 Realização e Propósito

Refere-se ao quanto você se sente realizado e próspero, o quanto se sente merecedor de seus resultados. Avalia, também, se os propósitos estão bem definidos.


PILAR 10 Equilíbrio emocional

Este pilar é avaliado pelo equilíbrio de todos os seus pilares e, também, pela alegria de viver. O pilar emocional pode ser definido, pela maneira como você acorda pela manhã.

Autorresponsabilidade

Definiremos a autorresponsabilidade como a crença de sermos os únicos responsáveis pela vida que temos levado e, dessa forma, também somos os únicos que podemos mudá-la. Ao assumirmos a responsabilidade pela nossa existência pessoal e profissional, reconhecemos, de forma clara e objetiva, que os outros seres humanos não existem para nos servir, muito menos para satisfazer às nossas necessidades e atender às nossas expectativas.


EXPLORANDO IDEIAS

Neste vídeo, temos um relato de experiência que contribuirá para você compreender, de forma mais aplicada, a autorresponsabilidade. Assista ao vídeo, a fim de agregar mais conhecimento e se inspirar.



Portanto, ao mudarmos o nosso pensamento sobre esse assunto, também se faz necessário repensarmos o nosso conceito de fracasso que ocorre quando os resultados pretendidos não são alcançados. Quando isso acontece, recebemos feedback da vida, porém precisamos ser humildes para aceitar e reconhecer que, muitas vezes, poderíamos ter feito diferente. Efetivamente, não há fracassos, apenas, **resultados**, e devemos pensar, racionalmente, acerca dos nossos papéis e ações, de forma a alterarmos os resultados.

No livro *Autorresponsabilidade: A chave para uma vida de realização e conquistas*, Paulo Vieira (2012), apresenta a importância de assumirmos a responsabilidade pela vida a qual temos levado. Em um dos trechos, ele diz que aquele que for capaz de perder uma corrida sem culpar os outros pela sua derrota tem grandes possibilidades de, algum dia, ser bem-sucedido.

Como você já percebeu, os fracassos e os erros acontecem com mais frequência do que gostaríamos, por isso, precisamos estar preparados tanto para lidar quanto para agir nesses momentos. Com esse objetivo, listamos, a seguir, algumas orientações que podem auxiliar nos momentos de incerteza:

A

Não condene

Para que possamos reverter um resultado negativo, é imprescindível reconhecer o que fizemos e não gerou o resultado esperado.

Condenar só nos afastará ainda mais do caminho que queremos.

B

Não critique

O efeito de uma crítica, normalmente, é muito negativo. Geralmente, a crítica acaba sendo uma forma de extravasar a própria frustração. Contudo, analise criticamente a situação e o seu desempenho para fazer diferente em uma nova oportunidade.

C**Não justifique**

O ato de se justificar é
um inibidor da
criatividade.

Deixamos de aproveitar
as oportunidades.

Aceite os seus erros,
pois são ótimos
balizadores que
orientarão na direção
do sucesso.

D**Não se queixe**

Se almejamos alcançar
resultados positivos, é
importante não

desperdiçar energia
reclamando e

lamentando. A mesma
energia que usamos
para reclamar pode ser
utilizada para fortalecer
nossos objetivos.

É importante assumirmos uma postura verdadeiramente responsável frente à nossa vida e aos nossos resultados. O Projeto de Vida tem maiores chances de se concretizar a partir de uma **postura proativa**, pois, do contrário, os resultados serão aleatórios. Muitas pessoas passam a vida se economizando, se escondendo ou, até mesmo, fugindo da sua própria realidade. Esta é, sem dúvidas, uma forma muito limitada de ver a vida e todas as possibilidades de criar sobre ela e a aproveitar, o que vai muito além de simplesmente viver à margem dos acontecimentos.

**PENSANDO JUNTOS**

Considerando o que vimos até aqui, você já saberia construir o seu projeto de vida?

Construindo o Projeto de Vida

Estruturar um Projeto de Vida **não é uma tarefa fácil**, então, é muito comum as pessoas terem dúvidas sobre o que deve ser feito primeiro ou por onde devem começar. Pensando em dirimir essas possíveis dúvidas e com o foco em criar um

método que permita gerar tanto segurança quanto convicção nas decisões, proporemos, a seguir, uma série de ferramentas e atividades cuja finalidade auxiliar é na construção de seu Projeto de Vida. Trabalharemos diferentes ferramentas, organizadas em três momentos, sendo:

- **A primeira etapa** contempla exercícios e atividades que te permitirão identificar o seu estado atua.
- **A segunda etapa** é composta por exercícios e atividades que auxiliarão no mapeamento de seu estado desejado bem como no estabelecimento de objetivos e metas.
- **A terceira etapa** envolve exercícios e atividades que objetivam estruturar um plano de ação. Este, por sua vez, te permitirá sair do estado atual e caminhar na direção de seu estado desejado.

Perceba como o nosso grande objetivo é que você possa verdadeiramente estruturar o seu Projeto de Vida e dar início a um **novo começo** em sua trajetória pessoal e profissional. Para que isso ocorra, você precisa seguir, de forma rigorosa, as recomendações, a seguir:

- ✓ Confie no método e processo propostos.
- ✓ Realize as atividades com honestidade e sinceridade.
- ✓ Assuma a responsabilidade pelos resultados que deseja alcançar.
- ✓ Comece a agir imediatamente.

Seguindo essas recomendações, certamente você **acelerará o seu processo de crescimento** e, como consequência, se aproximará, cada vez mais, de seus objetivos e sonhos. Precisamos ser flexíveis e estar atentos a tudo que nos acontece, de forma a alterar as nossas estratégias, caso seja necessário. Contudo, se não seguirmos um método ou mesmo as recomendações sugeridas, as chances de desistirmos ao longo do caminho são muito altas. Por isso, juntos, estruturaremos o seu Projeto de Vida e seguiremos em frente, rumo à prosperidade.



NOVAS DESCOBERTAS

Como Seria Se...?

Prestes a se formar na faculdade, Natalie diverge em duas realidades: numa delas, engravida e deve se tornar mãe num contexto pouco desfavorável do estado do Texas, nos Estados Unidos; na outra, ela se muda para Los Angeles com uma amiga e começa a sua carreira. Nessas duas realidades, as “Natalies” precisam viver com as escolhas de suas vidas, relacionamentos e carreiras. Porém, em ambas, ela avança em sua carreira, mas em momentos e modos diferentes.

Refletindo sobre a história: quantas vezes nos questionamos como teria sido a nossa vida se tivéssemos tomado decisões diferentes? Quantas vezes bate aquele arrependimento?

De maneira inovadora, o filme *Como Seria Se...?* aborda esse tema, mostrando duas realidades, mas com a mesma busca por sucesso, carreira e felicidade.



Do Estado Atual ao Estado Desejado

Um assunto-chave à construção do Projeto de Vida ou qualquer outro planejamento pessoal é pensarmos a respeito do nosso estado atual. Sem isso, não conseguimos projetar ou mesmo pensar no nosso estado futuro.

Podemos afirmar que o processo de mapeamento do estado atual e desejado influencia fortemente o desdobramento das demais atividades que contemplam o Projeto de Vida.

Por isso, é de extrema importância ter total sinceridade e comprometimento na realização desse diagnóstico.

Quando menciono o **mapeamento do estado atual e estado desejado**, refiro-me a um profundo processo de reflexão no qual seja possível identificar tudo aquilo que temos realizado e materializado até o atual momento de nossa vida, de forma a tomarmos consciência sobre os fatos e eventos ocorridos e como isso tem impactado as diferentes áreas da vida, para que, a partir dessa reflexão, possamos direcionar as nossas ações, por meio do estabelecimento do estado desejado. Complementando esse raciocínio: o desafio proposto refere-se a identificar, com total clareza, onde estamos e, posteriormente, identificar onde queremos chegar.

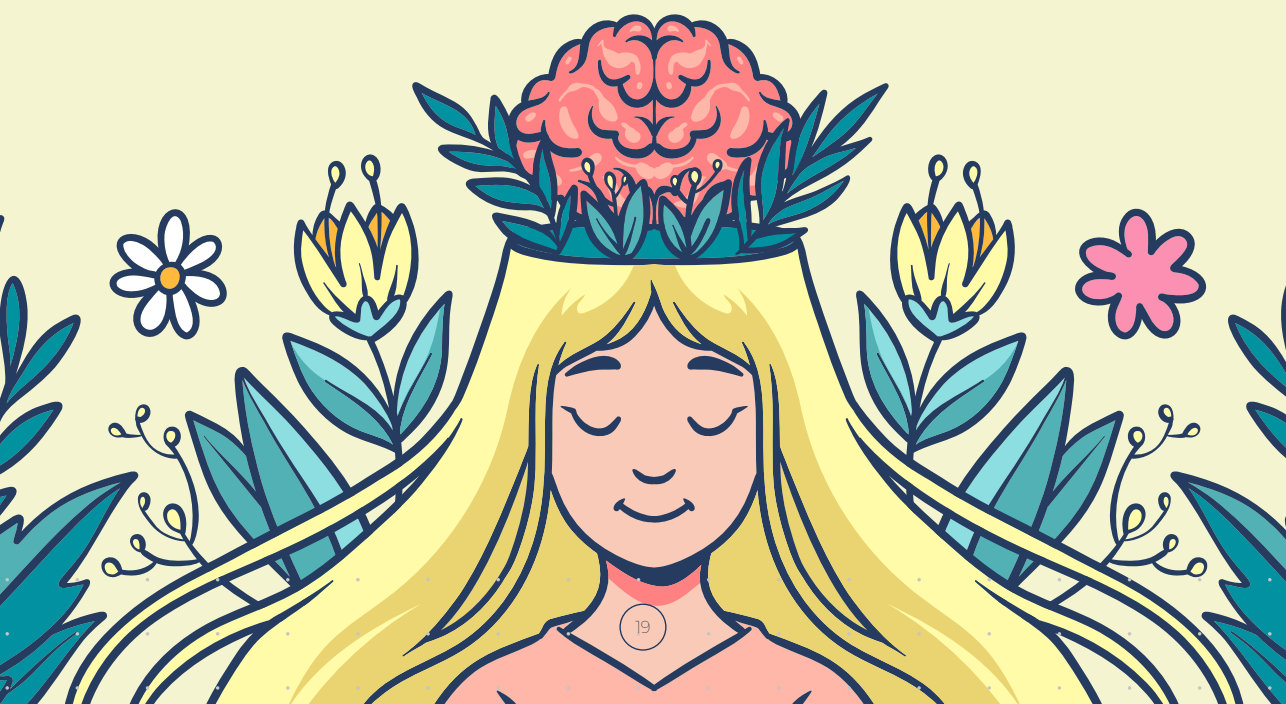
**PENSANDO JUNTOS**

Para iniciarmos o mapeamento do estado atual, nos questionamos: como estão a sua vida e os seus resultados, hoje?

Para iniciarmos o mapeamento do estado atual, nos questionamos: como estão a sua vida e os seus resultados, hoje?

Encontrar respostas a essa pergunta não é uma tarefa fácil, mas também sabemos que somente dessa forma, poderemos nos tornar **mais conscientes** de tudo aquilo que tem ocorrido em nossa vida e, assim, ter a oportunidade de redirecionar as nossas ações e, conseqüentemente, colher resultados melhores.

Uma vez mentalizada a resposta para a pergunta proposta, é importante ter a clareza de que não **“somos assim”**, mas **“estamos assim”** e podemos optar por uma vida muito melhor, mais abundante, repleta de conquistas e realizações. Podemos ser mais motivados, mais alegres, mais amorosos, mais competitivos, mais entusiasmados e mais felizes. Enfim, podemos ser tudo ou quase tudo que quisermos ser, desde que utilizemos, de forma digna, a autonomia a qual temos sobre as nossas decisões.



Para auxiliar você no processo de **mapeamento do seu estado atual**, preparamos e disponibilizamos um questionário que abrange três dimensões às quais precisamos direcionar os nossos pensamentos e nossas reflexões: dimensão ser, dimensão fazer e dimensão ter, conforme descrito no Quadro 1.

MAPEAMENTO DO ESTADO ATUAL	
Dimensão SER (Quem é você?)	Defina-se como ser humano e pessoa. Retratar as suas crenças mais arraigadas, elenque os seus sentimentos em relação às coisas que mais te alegram e mais te entristecem. Traga à tona os pensamentos recorrentes positivos e negativos que mais gravitam em sua mente. Por último: quais são os seus comportamentos mais louváveis e mais deploráveis?
Dimensão FAZER (O que você tem feito?)	Onde tem trabalhado? Qual a qualidade do seu trabalho e dos resultados que tem gerado? Quais são os seus compromissos sociais e de lazer? Qual a qualidade dos locais onde frequenta? Quais os impactos de suas ações na sua família, parentes e sociedade? Você e as suas ações são positivamente relevantes? Se você morresse hoje, qual falta faria ao mundo e às pessoas que te rodeiam?
Dimensão TER (O que você possui no contexto material?)	Onde mora? Qual a qualidade do que você veste? Possui reservas financeiras? Quais são os bens que você possui?

Quadro 1 - Mapeamento do estado atual / Fonte: adaptado de Vieira (2010).

Ao buscar as respostas para as questões de cada uma das dimensões, você obterá uma visão mais clara e precisa sobre o seu **contexto atual** e, consequentemente, do caminho futuro a ser, além de desenhado, seguido por você. Peço, então, que reflita e responda a cada uma das questões com muita sinceridade e verdade, afinal, estamos falando do seu Projeto de Vida!



PENSANDO JUNTOS

Você já pensou como deve ser um processo de mudança?

Todo processo de mudança precisa de três ingredientes (VIEIRA, 2010, p. 39):



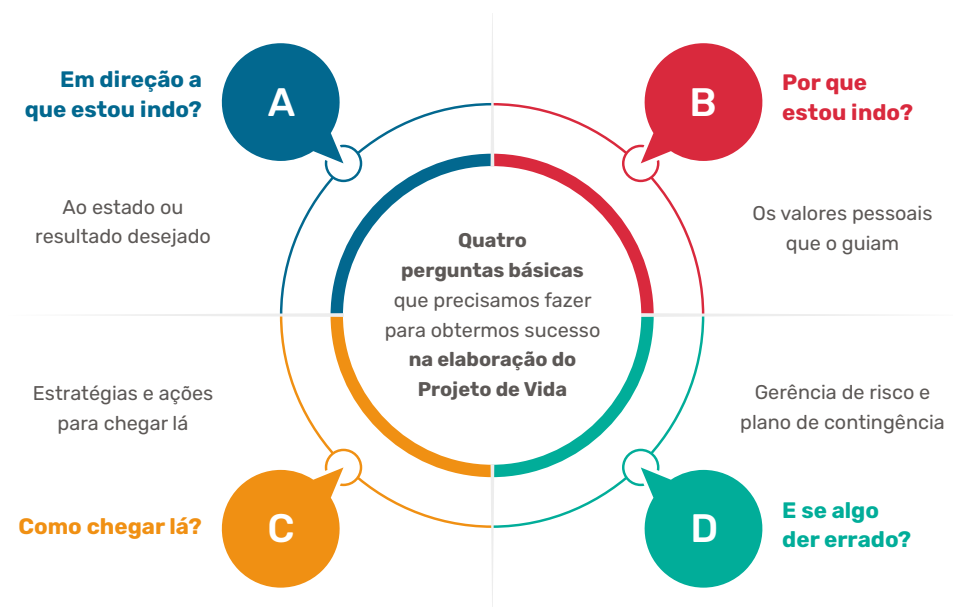
O primeiro é identificar, com total clareza e verdade, o estado atual, ou seja, onde e como a pessoa se encontra. A segunda etapa é descobrir onde ela realmente quer chegar, afinal, para quem não sabe onde quer chegar, o caminho não é importante. E a terceira etapa é a elaboração consistente, precisa e flexível de um plano de ação.

Uma vez mapeado o estado atual, partiremos para o estado desejado. O principal objetivo do Projeto de Vida é contribuir na concretização dos sonhos e dos resultados, ou seja, chegar ao estado desejado. Ao determinarmos um resultado, tornamo-nos conscientes da diferença entre o que temos e o que desejamos, assim, podemos planejar as ações que nos levarão do estado atual para o desejado.

Quando elevamos o nível de consciência e temos **clareza de propósito**, tornamo-nos proativos, assumimos a propriedade do problema, começamos a ir em direção a uma solução. Quando não sabemos o que queremos, corremos o risco de gastar muita energia mental e física sem ter qualquer expectativa de que algum resultado possa acontecer.

Um **resultado** é aquilo que você deseja, portanto, não é a mesma coisa que **tarefa**. Esta é o que você precisa fazer para alcançar o resultado ou estado desejado, sendo assim, só realize tarefas até ter clareza dos resultados a serem alcançados.

É importante destacar: o intervalo entre o estado atual e o estado desejado reside no espaço onde deveremos atuar para que os resultados aconteçam e, certamente, deveremos acionar diferentes recursos pessoais, como: estratégias mentais, linguagem, fisiologia, estados emocionais, crenças e valores. Os recursos pessoais precisam ser utilizados de forma inteligente, auxiliando na tomada de ações que nos leve para mais perto do estado o qual desejamos. Observe quatro perguntas básicas que precisamos fazer:



Vale destacar que, para conseguirmos alcançar o estado desejado, é imprescindível termos forte **orientação para resultados**, pensando, de forma consistente, nos objetivos a serem alcançados frente a aos nossos propósitos gerais na vida. Até saber o que realmente deseja, o que você fizer não terá propósito, e os seus resultados serão aleatórios. A orientação para resultados permite controle sobre a direção para a qual você está seguindo, portanto, precisamos dela na vida pessoal e nos negócios.

O oposto ao pensamento voltado para resultados é o pensamento voltado para os problemas, focalizando aquilo que está errado, buscando os culpados pelos erros. De forma geral, a nossa sociedade está emaranhada no **pensamento voltado para problemas**.

Agora que temos esse esclarecimento, precisamos atuar de forma a evitar esse pensamento. É necessário estar voltado para resultados, pois só assim teremos condições de nos manter alinhados com os resultados que queremos alcançar.

Estruturando Resultados

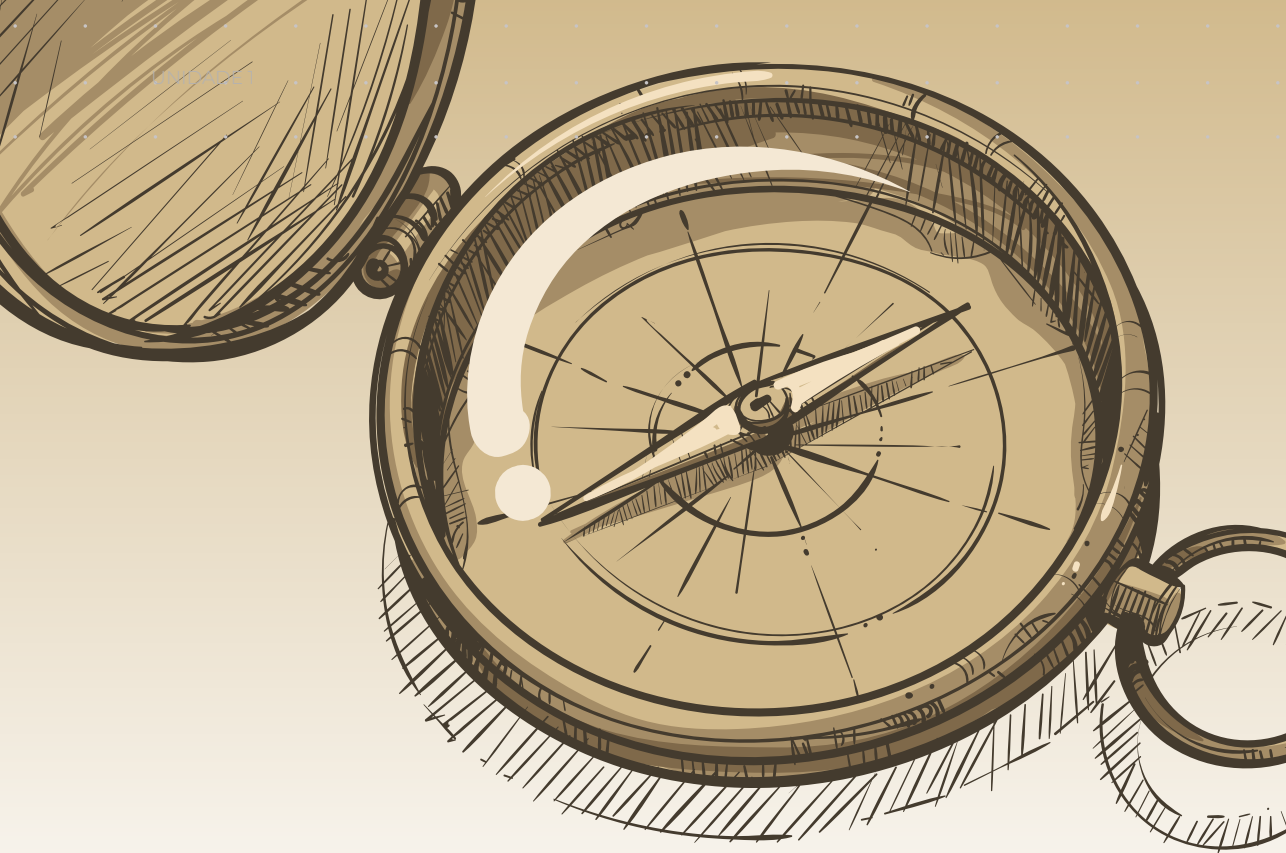
Quando pensamos no estado desejado, devemos considerar **três perspectivas**: resultados de longo prazo, resultados de médio prazo e resultados de curto prazo, como é possível visualizar no Quadro 2.

RESULTADO	DEFINIÇÃO	EXEMPLO
Resultados de curto prazo	São aqueles os quais se pretende realizar em até dois anos.	Reserva de emergência, realização de uma pequena reforma da casa, realização de uma festa de aniversário, aprovação em determinado período do curso, desenvolvimento de determinadas habilidades, realização de treinamentos, entre outros.
Resultados de médio prazo	São aqueles os quais se pretende realizar em até cinco anos.	Troca de carro, viagem ao exterior, conclusão do curso de graduação ou pós-graduação, mudança de emprego, empreendimento de um negócio, realização da festa de casamento, início de uma família, consolidação do nome no mercado, entre outros.
Resultados de longo prazo	São aqueles que necessitam de dez anos ou mais para serem realizados.	Compra de uma casa ou apartamento, união de recursos para a aposentadoria, empreendimento de novos negócios, expansão dos negócios existentes, consolidação da marca no mercado, garantia de boa educação para os filhos, obtenção de segurança financeira, entre outros.

Quadro 2 - Perspectivas dos resultados / Fonte: o autor.

É imprescindível que consigamos pensar em nossos resultados considerando os prazos e o tempo de maturação, pois, somente dessa forma, poderemos construir um plano de ação efetivo.

Considerando o Quadro 2, note como é possível trabalhar com diferentes prazos à consolidação do estado desejado. O mais importante é ter consciência de que alguns resultados necessitarão de mais tempo para acontecer, outros, necessitarão de menos tempo.



Ferramenta Para o Mapeamento do Estado Atual

Nesta etapa, conheceremos uma **ferramenta** que te ajudará a identificar e a mapear o seu estado atual. Recomendamos que a realização do exercício seja de acordo com o seu ritmo pessoal. Vamos colocar a “mão na massa”?

Exercício 1: Roda da Vida

A roda da vida é um sistema de *assessment* (termo do inglês que significa “avaliação”) e uma das ferramentas mais simples e mais utilizadas por *coaches* profissionais para **mapear** como estão as principais áreas da vida de uma pessoa em determinado momento. Ela é composta por um círculo com diversas divisões, em cada uma delas é definida uma **esfera da vida** considerada fundamental à conquista do equilíbrio pessoal. Cada esfera deve ser avaliada pela atribuição de

uma pontuação de 0 a 10 (ou de 0 a 100%) que reflita o quanto o avaliado está satisfeito com a área em questão (MR. COACH, [2022], on-line).

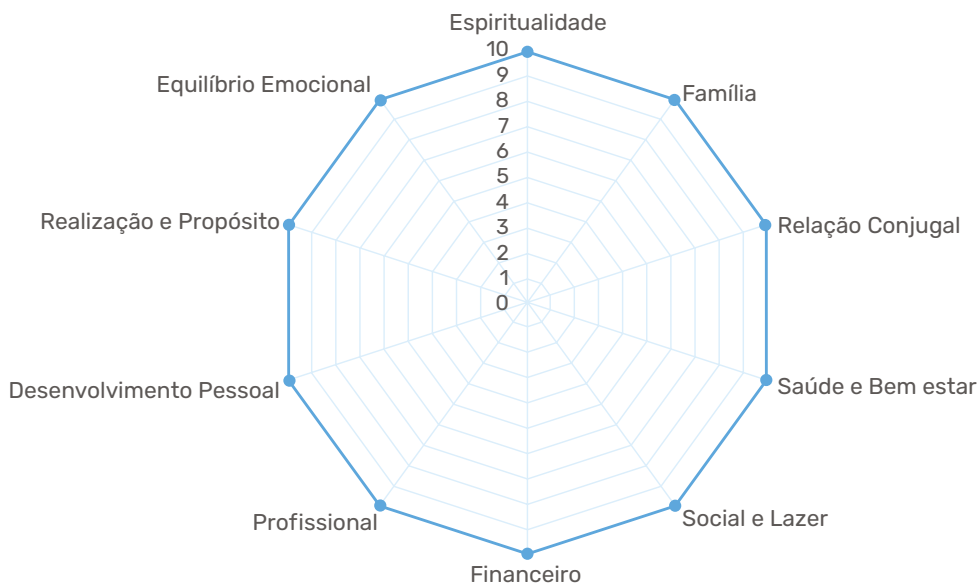


Figura 1 - Roda da Vida / Fonte: adaptada de Vieira (2012).

Depois de mapeadas todas as áreas, analisa-se a roda da vida resultante. Com o resultado, você saberá onde precisa dar um pouco **mais de atenção** e, consequentemente, se sentirá realizado(a) e satisfeito(a) com a situação em que se encontra.

Essa técnica também ajuda a pessoa avaliada a fazer uma **reflexão a respeito** de qual ponto da vida ela se encontra e para onde quer ir, quais são as prioridades dela, os principais interesses e que pontos importantes está anulando, impedindo assim, o próprio crescimento pleno (MARQUES, 2018, on-line).



NOVAS DESCOBERTAS

Acesse o link, a seguir, e realize o seu teste da roda da vida, de forma diferente. O site é todo interativo e apresenta explicações para cada etapa do processo. Vale a pena acessar e dedicar um tempinho para realizar o seu teste.

Ferramenta Para o Mapeamento do Estado Desejado

Como você pôde perceber, na primeira etapa (mapeamento do estado atual), tivemos a oportunidade de **identificar** uma série de informações e situações sobre o nosso momento atual de vida. Contudo identificar o estado atual é, apenas, a base para darmos o passo seguinte: analisar e estabelecer o nosso estado futuro ou estado desejado.

O estado desejado pode ser entendido como a essência de seu projeto de vida, pois representa tudo aquilo que você almeja em sua vida e carreira.

Independentemente de seu estado atual ou de sua trajetória de vida, a partir de agora, você passa a ter mais autonomia sobre a história e cabe a você decidir para onde conduzirá essa caminhada.

Portanto, a primeira etapa foi um processo de **despertar de consciência**. A partir de agora, é preciso analisar e decidir o que é possível fazer para mudar os rumos de sua vida. Dentro do processo de elaboração do Projeto de Vida, a etapa de definição do estado desejado é a mais importante, afinal, as decisões e projeções realizadas impactam, fortemente, mesmo que de forma indireta, todas as áreas da vida, além de orientarem as iniciativas contidas nos planos de ações.

O mapeamento e a definição do estado desejado permitem desenvolver uma visão clara e objetiva sobre o futuro, de forma a qualificar e potencializar as ações bem como otimizar o tempo rumo aos resultados que se pretende alcançar. Para auxiliar você nessa importante etapa, selecionamos a ferramenta Lista de Prioridades.

Exercício 2: Lista de Prioridades

A Lista de Prioridades auxilia na **ordenação dos pilares** da roda da vida, de forma a identificar aqueles que obtiveram menos rendimento e que, consequentemente, necessitam muito de atenção ou de serem definidos como prioridades. Para a realização do exercício, você deve ter em mãos a sua roda da vida devidamente preenchida.

Para a lista de prioridades, você pode utilizar papel e caneta, criar um documento no Word, no Docs ou no formato que achar melhor. Identifique e ordene

os pilares **da menor para a maior nota**. Depois de feito isso, você deve descrever as características e os sentimentos predominantes do **estado atual de cada pilar** e, em seguida, deve descrever as características e os sentimentos esperados no estado desejado, também, de cada pilar.

Ferramentas Para Estabelecer o Plano de Ação

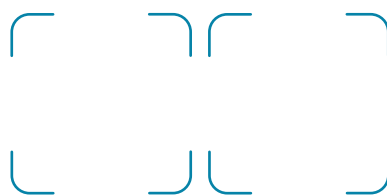
Após ter avançado pelas duas primeiras etapas, a primeira mapeando o seu estado atual e a segunda mapeando o seu estado desejado, chegou o momento de, efetivamente, **pensar nas ações** que deverão ser realizadas para que os objetivos aconteçam.

Note que, aos poucos, avançamos nesse processo de despertar de consciência e, a partir de agora, você terá a oportunidade de, conscientemente, tomar decisões de forma a influenciar, de maneira positiva, o seu futuro. Nessa etapa do estabelecimento do plano de ação, utilizaremos dois exercícios que darão robustez e sustentabilidade nas ações a serem empreendidas. São eles: o **plano de ação** e o **mural dos sonhos**. Assista ao vídeo para compreender melhor como os criar.



EXPLORANDO IDEIAS

1. Assista ao vídeo e confira como definir o seu Plano Estratégico Pessoal. Os exercícios apresentados aqui serão importantes para fazer a gestão do seu projeto de vida e atingir as suas metas.
2. Após assistir ao vídeo, baixe os exercícios em PDF e comece a construir o seu Plano Estratégico Pessoal. Baixe o PDF pelo QR Code



A **definição** do que se deseja alcançar **facilita a canalização de energia** para fazer escolhas edificantes que colaboram à concretização do Projeto de Vida. Os exercícios propostos auxiliam no desenvolvimento do autoconhecimento que, por sua vez, contribui para a gestão do Projeto de Vida e, ainda:

**1 ESTABELECE
O FOCO**

Imagem mental clara do que pretende atingir em vez do que deseja evitar.

Escolhe os caminhos e as ações a serem tomadas para chegar onde deseja.

**2 ESTABELECE
ESTRATÉGIAS****3 MONITORA OS
RESULTADOS**

Acompanha os resultados obtidos e avalia se os resultados estão de acordo com o planejado e, se for o caso, identifica o que precisa ser modificado na estratégia.

Utiliza os resultados para aprender, continuamente. O aprendizado muda o comportamento que muda o resultado.

**4 PROMOVE
MELHORIA
CONTÍNUA**

A partir de agora, você pode e deve estruturar o seu Projeto de Vida. Compartilhamos, nesta disciplina, ferramentas e exercícios, e tenho a convicção de que, quando realizados com honestidade e vontade, eles, certamente, contribuem muito ao enriquecimento do autoconhecimento e, também, dos resultados.

Agora, você tem total consciência de muitas coisas que, talvez, antes, realmente, não tinha, mas o fato é que a sua responsabilidade aumentou, cabe a você decidir fazer alguma coisa ou decidir não fazer nada. Note que, em ambas as situações, você tomou decisões, então, espero que elas possam ser cada vez mais conscientes.

Finalizo com um ditado, para que você possa refletir sobre o que estudamos e sobre a construção do Projeto De Vida: saber e não fazer é ainda não saber! (ditado zen).

Novos Desafios

Chegamos ao final de nossa primeira unidade, mas ainda temos um caminho a percorrer. Aqui, apresentamos as ideias básicas para que você possa, verdadeiramente, compreender a importância do desenvolvimento de um planejamento à sua vida e carreira e, também, como colocar em prática esse planejamento.

A todo momento, você foi convidado(a) a refletir a respeito da sua trajetória de vida, identificando o seu estado atual e, também, projetando seu estado desejado. Nos conectamos com os conceitos do que é e como fazer um planejamento de carreira e vida — Projeto de Vida — bem como os seus objetivos com vistas à prosperidade.

Apresentamos os dez pilares da vida e a importância de buscar o equilíbrio para alcançarmos a plenitude. Vimos, também, que

os nossos resultados dependem de nossas decisões e ações e que tudo na vida é sistêmico. Isso significa o seguinte: se mudarmos os resultados de um pilar, isso pode gerar um efeito multiplicador a outros pilares deficientes. Essa forma de pensar nos leva à concepção da autorresponsabilidade, a qual nos permite assumir total controle por tudo que ocorre em nossa vida, e somos os únicos responsáveis por mudar nossa história.

Precisamos assumir a nossa condição de protagonistas da nossa vida, mudando a nossa forma de pensar, sentir e agir. Conhecemos ferramentas e nos propomos a fazer exercícios capazes de te auxiliar na estruturação de seu plano estratégico pessoal.

Espero que tenha apreciado o conteúdo!





1. Todo processo de mudança precisa de três ingredientes. O primeiro é identificar com total clareza e verdade o estado atual, ou seja, onde e como a pessoa se encontra. A segunda etapa é descobrir onde ela, de fato, quer chegar. Qual a terceira etapa? Assinale a alternativa correta:
 - a) Revisão periódica dos indicadores estabelecidos.
 - b) Elaboração consistente, precisa e flexível de um plano de ação.
 - c) Resgate de todas as ocorrências e dificuldades vivenciadas na infância.
 - d) Reflexão e busca pela lógica de tudo que nos acontece na vida.
 - e) Confirmação de quais pilares de nossa vida se encontram mais fragilizados.

2. O Projeto de Vida é considerado, nos dias de hoje, uma poderosa ferramenta de gestão pessoal e pode ser comparado a um mapa que nos orientará e nos conduzirá aos resultados que queremos alcançar. Considerando que, nos dias atuais, vivemos em uma sociedade extremamente consumista, refém das tecnologias, conectada e com acesso a um grande volume de informações, as pessoas encontram dificuldades para encontrar um caminho, decidir sobre suas vidas e seu futuro. Mais do que nunca, necessitamos de uma ferramenta ou um método que possa nos auxiliar no processo de decisão da gestão de nossa vida e, sobretudo, que nos auxilie a saber para onde vamos e como atingiremos os resultados. Com base nos objetivos do Projeto de Vida, analise as afirmações, a seguir:
 - I - Ajudar no mapeamento do estado atual e estado desejado e, conseqüentemente, na definição dos resultados esperados.
 - II - Gerar sentido de propósito e contribuição à sociedade, por meio do discernimento vocacional, da intencionalidade e do foco das ações empreendidas.
 - III - Promover uma vida equilibrada e abundante, considerando sentimentos, relações, desejos, corpo, mente e espírito.
 - IV - Produzir, no indivíduo, crenças que sustentem e alavanquem os seus objetivos e
 - V - metas, contribuindo para melhorar a performance e o desempenho.

É correto o que se afirma em:

- a) I, apenas.
- b) I e II, apenas.
- c) I, II e III, apenas.
- d) I, III e IV, apenas.
- e) I, II, III e IV.



3. Conquistar o equilíbrio nas diferentes áreas da vida é, sem dúvidas, um grande desafio que nos permite desenvolver um olhar introspectivo sobre a qualidade e a plenitude de nossa vida. Considerando a importância de mantermos o equilíbrio nas diferentes áreas da vida, analise a asserção e a sua razão, a seguir:

- I - Devemos observar, de forma sistêmica, a vida, considerando que todos os pilares ou as áreas estão, de alguma forma, conectados e impactam uns aos outros.

PORQUE

- II - Quando observamos a vida na perspectiva sistêmica, passamos a enxergá-la em todas as suas vertentes e podemos dar foco ao que é preciso. Isso faz com que nos dediquemos às áreas que estão mais necessitadas e carentes, dessa forma, podemos identificar fortalezas e fraquezas e, ainda, criar metas e concentrar esforços, de forma a obter uma vida equilibrada e ecológica.

- a) A asserção e a razão são falsas.
- b) A asserção é verdadeira, e a razão é falsa.
- c) A asserção é falsa, e a razão é verdadeira.
- d) A asserção e a razão são verdadeiras e complementares.
- e) A asserção e a razão são verdadeiras, mas não apresentam relação.

MEU ESPAÇO



2 Identificando Oportunidades

Me. Luciano Santana Pereira

OPORTUNIDADES DE APRENDIZAGEM

- Conhecer as necessidades do mercado de trabalho.
- Identificar oportunidades, de forma a contribuir com um projeto de vida.
- Identificar possibilidades empreendedoras na carreira profissional.



**Inicie
sua
jornada**



Olá, seja bem-vindo(a) a um mundo de oportunidades! Pense quando você estava chegando ao fim do Ensino Médio: os questionamentos sobre que curso escolher, qual profissão seguir, a intenção de fazer uma escolha precisa frente a um mundo **repleto de possibilidades**, entre outras dúvidas. Você já viu quantos cursos de graduação existem? Quantas profissões novas nascem a cada dia?

Pense quando não tínhamos as redes sociais, os influenciadores, jogadores profissionais de jogos online, especialistas em Inteligência Artificial (IA) e analistas de Big Data. Esses novos cenários nos fazem pensar como identificar e, principalmente, saber qual oportunidade é melhor para cada um de nós.

Para nos ajudar a pensar sobre isso, discutiremos o contexto da atividade profissional na sociedade atual em **constantes transformações** e como esse novo contexto impacta diretamente o mercado de trabalho, levando em conta que esse mercado demanda pessoas cada vez mais proativas, dinâmicas, criativas e inovadoras.

Entenderemos o que são **emprego e empregabilidade** e daremos dicas para que você consiga aumentar a sua capacidade de “ser empregável”. Considerando o perfil profissional, com seus inúmeros requisitos esperados e buscados pelas empresas, nos dias atuais. Falaremos como **identificar oportunidades** e apresentaremos algumas dicas valiosas para você garimpar excelentes oportunidades. Abordaremos, também, o empreendedorismo como opção de carreira profissional.

Nesse cenário de múltiplas possibilidades e alta competitividade no mercado de trabalho, é essencial assumirmos a responsabilidade pelo gerenciamento de nossa carreira, para isso, precisaremos ser empreendedores de nós mesmos.

Espero que aproveite o conteúdo. Boa leitura e bom estudo!

Desenvolva Seu Potencial

Já parou para pensar como o funcionamento da sociedade e, conseqüentemente, de nossa vida, está estruturado em torno do trabalho? Observe à sua volta, no seu bairro ou na sua cidade, o quanto ele é importante à movimentação da economia, por meio da geração de empregos e renda. Se vivemos em uma sociedade pautada pelo trabalho, é inegável a necessidade de pensarmos **qual o seu sentido** para a nossa vida, sobretudo para o nosso Projeto de Vida.

Desde o início dos tempos, as pessoas trabalham, entretanto os conceitos a respeito dessa atividade se modificaram ao longo dos séculos. A palavra “**trabalho**” vem do latim *tripalium* cujo significado é três paus. Este, há muito tempo, era um instrumento de tortura, talvez esteja aí o motivo pelo qual ainda existam pessoas que encaram o trabalho como **sinônimo de tortura** (OLIVEIRA, 2001). Se o trabalho tem esta conotação de tortura desde a Antiguidade, com o passar dos séculos, essa percepção foi alterada, pelo menos é o que mostra o resultado de uma pesquisa realizada por Morin (2001, p. 9), na qual ele fez a seguinte pergunta a um grupo de profissionais:

“Se você tivesse bastante dinheiro para viver o resto da sua vida confortavelmente sem trabalhar, o que você faria em relação ao seu trabalho?”

Mais de 80% dos entrevistados responderam que continuariam trabalhando mesmo que tivessem a sua situação financeira resolvida. Os **principais motivos** que levaram os entrevistados a optar por continuarem a trabalhar são:

- Cultivar o relacionamento com outras pessoas.
- Sentirem-se vinculados a alguma coisa.
- Ter uma ocupação.
- Não se sentirem entediados.
- Ter um objetivo na vida.

Parece que estamos diante de uma incoerência.



PENSANDO JUNTOS

Como o trabalho pode parecer uma tortura e, ao mesmo tempo, ser tão importante na vida das pessoas?

Alguns **conceitos** da Sociologia, da Psicologia Social e da Filosofia podem nos ajudar a entender essa questão. Na concepção de **Jaccard (1960)**, o ser humano enxerga o trabalho como meio de subsistência, satisfação de necessidades vitais e ligação social, não é a atividade laboriosa, mas a privação do trabalho que é intolerável a ele. Para **Antunes (2015)**, o trabalho é fundamental ao processo de humanização das pessoas, em virtude das diferentes e complexas formas de relacionamento humano que se estabelecem na esfera do trabalho.

As pessoas buscam levar uma vida cheia de sentido para alcançar a **autor-realização**, e a primeira forma de realizar essa busca é por meio do **trabalho**. Todas as culturas têm o trabalho na origem, uma vez que é por meio dele que os humanos se constroem como humanos e o mundo é moldado como lugar humano. Portanto, é o trabalho que viabiliza tanto o exercício quanto o usufruto da cidadania. Ser cidadão e trabalhador faz parte de um único conceito e uma só realidade, sem trabalho sequer haveria humanidade (LARA, 2003).



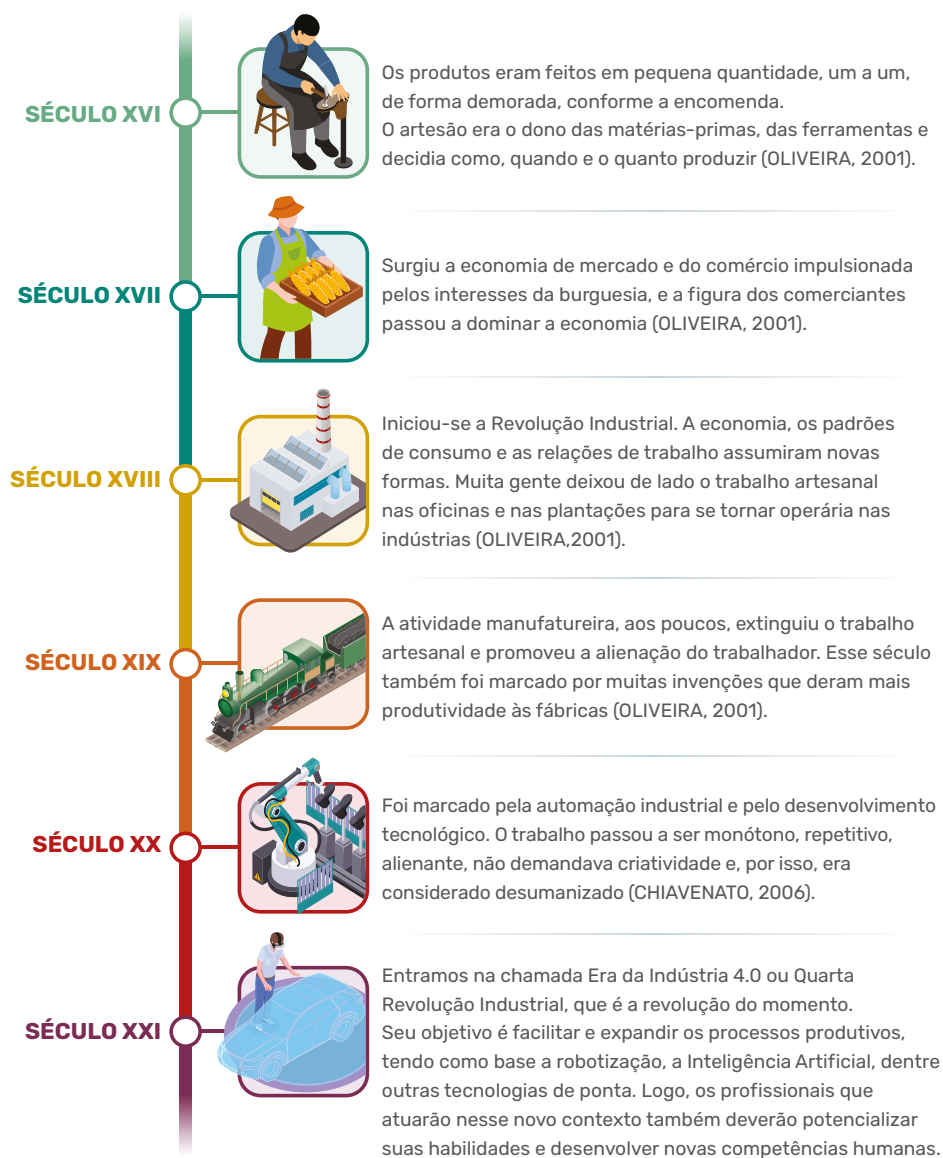
PENSANDO JUNTOS

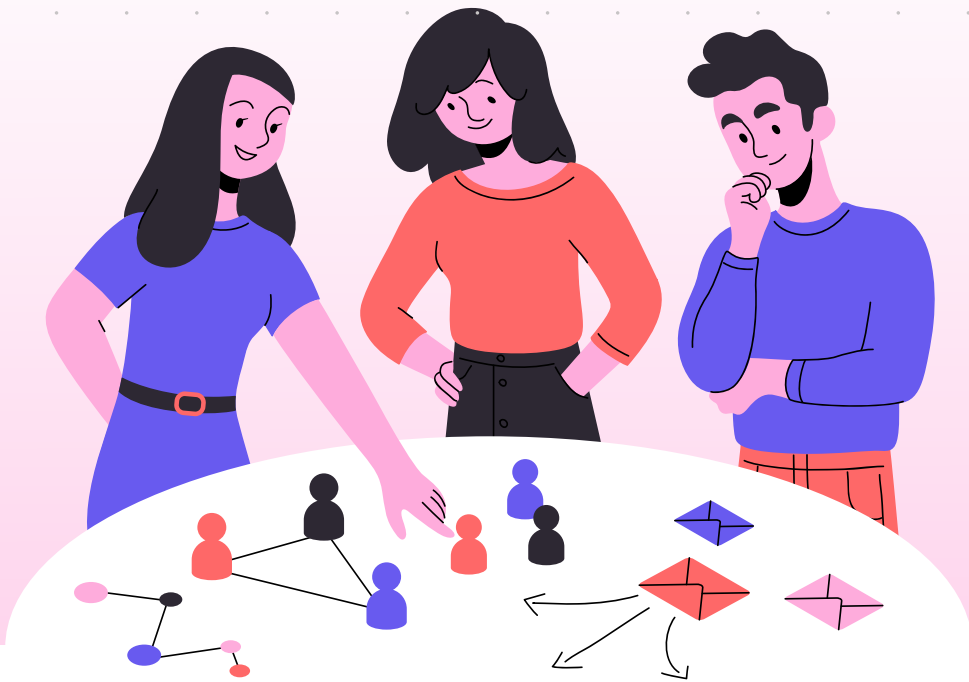
Perceba o quanto o trabalho representa, psicológica e socialmente, na vivência do ser humano, muito mais do que apenas uma forma de obter recursos financeiros. Para muitas pessoas, ele se torna um estilo de vida e, muitas vezes, é a parte principal do Projeto de Vida.

O trabalho remunerado, assalariado, permite ao indivíduo reconhecer o sentido de sua própria existência e da sua identidade social, por meio de uma profissão que o deixa participar de uma rede de relações e de intercâmbios. Graças à atividade laboral, uma pessoa é equiparada a outras, portanto, assume certos **direitos e deveres sociais**: direitos trabalhistas, dever de promover dignidade no trabalho, dever de conferir tratamento ético etc. (GORZ, 2007).

Transformações no Mundo do Trabalho

Para compreender o mundo do trabalho nos dias de hoje, é imprescindível olhar o seu **contexto histórico e evolução**. Para isso, abordaremos, mesmo que de forma breve, os principais eventos que caracterizaram o trabalho ao longo dos últimos séculos:





Trabalho na Sociedade da Informação e do Conhecimento

Veja só como é interessante e, ao mesmo tempo, curioso conviver com tantas **mudanças e evoluções** as quais podemos perceber sem muito esforço. Essas alterações nos levam à ideia de que a atividade humana também está sofrendo a influência das transformações ocorridas no contexto global. Essa atividade, por sua vez, é motivada a migrar da sociedade mecânica operacional à sociedade intelectual que, além de ser voltada ao conhecimento, considera **a tecnologia e a informação** instrumentos indispensáveis para a sua própria evolução.

O conhecimento tornou-se a **nova riqueza**, as organizações atuam de forma incansável, buscando a autossuficiência na sua criação e disseminação, visando a manter a **competitividade e a longevidade** no mercado.

A **globalização da economia** aumentou a concorrência entre as empresas, que passaram a competir mundialmente. Por isso, hoje, vivemos uma rotina de trabalho corrida e de muita pressão. Essa dinâmica de inconstância e frenesi levou as organizações a adotarem novas posturas, estratégias, tecnologias e modelos de gestão capazes de dar o suporte necessário para a manutenção no mercado. Algumas características dessas mudanças nas empresas são:

CADEIAS DE COMANDO MAIS CURTAS E MENOS UNIDADE DE COMANDO

As empresas incentivam o trabalho em equipe e, por isso, fazem um enxugamento dos níveis hierárquicos.

MAIS PARTICIPAÇÃO E EMPOWERMENT

Delegação de responsabilidade e maior autonomia para as pessoas tomarem decisões sobre seu trabalho, reduzindo, assim, a supervisão direta e liberando a direção da empresa para o trabalho estritamente estratégico.

ÊNFASE NAS EQUIPES DE TRABALHO

Substituição dos departamentos por equipes de trabalho que podem ser temporárias ou definitivas, com maior flexibilidade e agilidade para trabalhar, implementar mudanças e inovar.

INFOESTRUTURA

interligação das unidades de negócios por Tecnologia da Informação (TI), que permite integrar essas unidades mesmo que estejam em locais diferentes, disponibilizar a informação para toda a organização, facilitando a tomada de decisão, e trabalhar em qualquer lugar e horário (teletrabalho).

MAIS ORIENTAÇÃO E MENOS CONTROLE DAS PESSOAS

Mais preocupação com os resultados do trabalho das pessoas, e menos preocupação com os meios utilizados para a realização, desde que os valores da organização e o foco no cliente sejam respeitados.

GESTÃO E ECONOMIA DO CONHECIMENTO

O recurso mais importante da empresa deixou de ser o capital financeiro e passou a ser o conhecimento das pessoas (capital intelectual), pois são pessoas que criam, inovam, interpretam, analisam e tomam decisões que impactam no resultado organizacional.

Percebemos o quanto as empresas estão mudando para conseguirem se adequar e se manter, de forma competitiva, no mercado. Naturalmente, todas essas transformações afetam, diretamente, **o perfil profissional e as expectativas** que as empresas passam a ter em relação a seus trabalhadores. Em decorrência desse movimento de constante evolução, muitas profissões deixam de existir ao passo que tantas outras atividades são criadas.

A **evolução das tecnologias** exerce um papel muito importante nesse processo, pois elas assumem a responsabilidade pelos trabalhos manuais, repetitivos e operacionais, permitindo ao ser humano se dedicar a atividades as quais necessitem de **intelectualidade e criatividade**. Surge, então, uma quantidade infindável de novas profissões voltadas ao uso do conhecimento ou capital intelectual, abrindo espaço para uma economia voltada a serviços.

A substituição da força de trabalho por tecnologias, contudo, tem deixado alguns **efeitos colaterais**, afinal, onde antes existia uma grande quantidade de pessoas trabalhando com **baixa qualificação**, hoje, vemos um número bem reduzido de profissionais, porém **altamente qualificados**. Note que esses movimentos trazem uma nova dinâmica às relações de emprego e ao mercado de trabalho.



PENSANDO JUNTOS

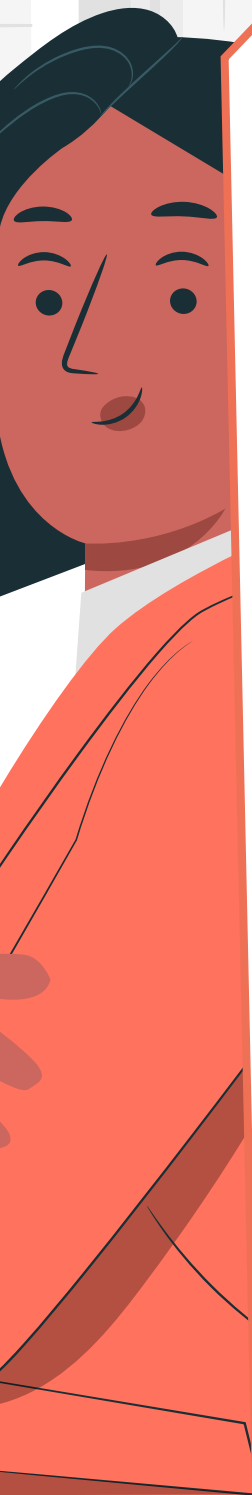
Mas, afinal, o que é “mercado de trabalho”? Como essas transformações o modificam?

Mercado de Trabalho

Mercado de trabalho é a relação entre a oferta de oportunidades de trabalho por parte das empresas e a procura por emprego por parte dos trabalhadores. A relação entre **oferta** de trabalho e **procura** por emprego é diretamente influenciada por uma série de fatores, dentre os quais podemos destacar: economia, tecnologia, concorrência, legislação trabalhista, nível de formação dos trabalhadores, entre outros. Todos esses fatores contribuem para a criação de uma **dinâmica bastante volátil**, tornando mais difícil o **equilíbrio** entre a oferta de postos de trabalho e a procura por emprego.

O mercado de trabalho vive uma grande **transformação**. Inovações tecnológicas, ferramentas de comunicação social, globalização da economia e aumento da participação da mulher são alguns dos fatores dessa mudança. Assim, a **competitividade** no mercado é evidente, todo profissional precisa estar preparado para desafios constantes e apresentar **respostas rápidas e eficazes** às necessidades das empresas. Atualmente, vivemos a era do trabalho, e não mais a era do emprego, ou seja, o profissional necessita estar permanentemente antenado ao que acontece no mundo, aberto aos **novos aprendizados** bem como assumir um nível de **responsabilidade e contribuição** ao negócio.

Estar atento aos acontecimentos e às tendências do mercado de trabalho é vital para quem busca melhor colocação e, também, o **desenvolvimento da carreira profissional**. Vale destacar que a dinâmica desse mercado representa e materializa



uma série de mudanças vivenciadas pelas empresas e pela sociedade. Tais mudanças extinguem algumas profissões ao passo que novas atividades surgem no mercado.

Em se tratando do mercado de trabalho, temos dois movimentos distintos, sendo a situação de **oferta de oportunidades** e a **situação de demanda** ou **procura por trabalho**. Ambas as situações ocorrem de modo simultâneo e o comportamento de uma influencia diretamente a outra. Por isso, é tão importante todo profissional acompanhar e se manter atualizado em relação ao comportamento de sua área de atuação dentro do mercado, considerando as duas situações apresentadas.

O **excesso de oferta** de empregos traz consequências às empresas: elas estarão em uma condição de desvantagem, pois **precisam contratar e não conseguem** os profissionais em quantidade e qualificações necessárias. Por outro lado, para os candidatos, existe uma condição que possibilita **negociar e reivindicar salários** bem como demais benefícios. A seguir, veremos as consequências tanto para as empresas quanto para os trabalhadores:

CONSEQUÊNCIAS PARA AS EMPRESAS

- Empresas investem muito no recrutamento.
- Seleção menos rigorosa e mais flexível.
- As empresas investem muito em treinamento para compensar a falta de qualificação dos profissionais.
- As empresas adotam políticas salariais elevadas com o intuito de encontrar/reter profissionais capacitados.
- Investem em benefícios sociais para atrair e reter o capital humano.
- Ênfase no recrutamento interno, com o objetivo de promover e fixar o pessoal existente. Também ocorre a agilização de planos de carreiras, para evitar a saída de pessoal.

- Como as pessoas se tornam um recurso difícil e escasso, merecem cuidado especial por parte das empresas.

CONSEQUÊNCIA PARA OS TRABALHADORES

- Os candidatos ao emprego têm a opção de escolher e selecionar as empresas que lhes ofereçam as melhores oportunidades, tais como: maiores salários e mais benefícios sociais.
- Os profissionais que não estão satisfeitos com seus empregos saem deles e procuram oportunidades melhores.
- As pessoas têm na situação de oferta uma oportunidade de reivindicar melhores salários e benefícios sociais.

É extremamente bem-vindo que o profissional **pense estrategicamente** em uma situação de **grande oferta de trabalho**. Esse pensar estratégico não significa aproveitar o momento para reivindicar ou pedir um salário melhor, mas sim analisar racionalmente a situação e, principalmente, por quanto tempo ela pode se sustentar, porque aqueles que utilizaram a situação para obter a vantagem do salário, possivelmente, serão os primeiros a serem cortados quando o ciclo de oferta se encerrar.

Na **situação de procura**, o movimento é inverso, ou seja, o mercado dispõe de um número maior de pessoas do que de vagas disponíveis. Em outras palavras, o mercado de trabalho em situação de procura consiste em **poucas oportunidades** de emprego e **muitos candidatos** à procura de um trabalho. Essa configuração traz consequências para as empresas que terão uma quantidade muito grande de candidatos disponíveis, e fazer uma seleção de forma assertiva se torna mais trabalhoso, mas também traz consequências aos trabalhadores, os quais passarão a ter mais dificuldade de encontrar emprego. A seguir, veremos as consequências tanto para as empresas quanto para os trabalhadores:

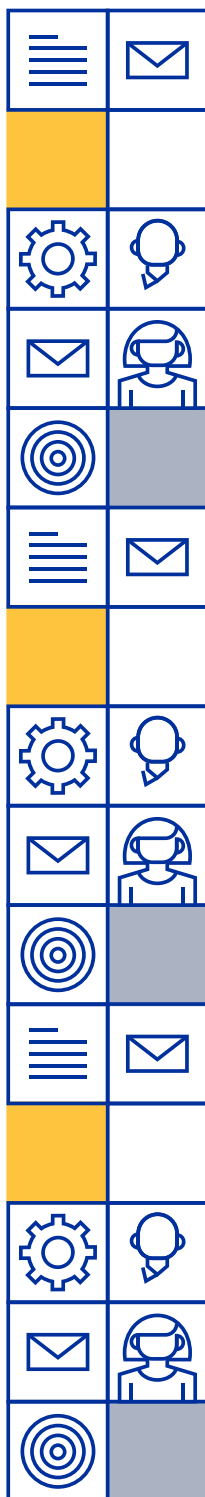


CONSEQUÊNCIAS PARA AS EMPRESAS	CONSEQUÊNCIA PARA OS TRABALHADORES
• A seleção se torna mais rigorosa, com o intuito de aproveitar a abundância de candidatos. • Pouco investimento em treinamentos, pois as empresas aproveitam os candidatos com habilidades e conhecimentos específicos. • A empresa oferece políticas salariais mais baixas do que as praticadas anteriormente. • Poucos investimentos em benefícios sociais porque não existe a necessidade de fixar o capital humano nas organizações. • Ênfase ao recrutamento externo para melhorar o potencial humano existente e substituir funcionários internos por profissionais mais qualificados. • Não existe competitividade entre as organizações quanto ao mercado de candidatos. • Os profissionais se tornam um recurso fácil e abundante, não necessitando cuidados especiais por parte das empresas.	• Falta de vagas e oportunidades de emprego no mercado. • Aumento da taxa de desemprego. • Crescimento da economia informal. • • Retração da economia formal (queda do consumo). • Surgimento de subemprego. • Migração de pessoas para outras regiões. • Rebaixamento da qualidade de vida de parte da sociedade. • Diminuição de pressões sindicais e trabalhistas sobre as organizações. • Os candidatos concorrem entre si para conseguir as poucas vagas que surgem. • Os profissionais fazem de tudo para conseguir se fixar nas empresas, com o intuito de não ficarem desempregados. • As pessoas se tornam menos exigentes, mais disciplinadas, procuram não se atrasar, não faltar ao serviço, com medo de serem demitidas.

Quadro 1 - Mercado de trabalho em situação de procura / Fonte: adaptado de Chiavenato (2006).

De forma geral, quando o mercado se encontra em **situação de procura**, as empresas **elevam o grau de exigência** sobre os candidatos a vagas, fazendo com que somente os profissionais realmente diferenciados sejam contratados. Por isso, devemos estar em constante aprimoramento e aprendizado, buscando informações e novidades em nossa área de atuação.

Por diferentes motivos, a realidade é: para a grande maioria dos setores econômicos, o mercado de trabalho passa mais tempo em situação de procura do que em situação de oferta. Isso mostra o quanto é importante estarmos preparados e antenados ao **comportamento do mercado**.



Emprego e Empregabilidade

Uma situação bastante comum é as pessoas associarem as palavras **trabalho** e **emprego** como se tivessem o mesmo significado. Podemos dizer, então, que **trabalho** é o esforço humano dotado de um propósito e envolve a transformação da natureza pelo dispêndio de capacidades físicas e mentais. Enquanto o **emprego** é entendido como a relação entre aqueles que dispõem de sua força de trabalho por alguma remuneração e aqueles que compram essa força de trabalho ao preço de uma remuneração ou salário.

A ideia de emprego nos remete a uma relação de trabalho estável que se constitui entre quem organiza o trabalho e aquele que o realiza. No Brasil, essa relação de emprego é estabelecida por uma **legislação específica**, a qual define os direitos e as obrigações tanto aos empregadores quanto aos empregados.



Preparamos um podcast sobre empregabilidade, não deixe de ouvir e aprender um pouco mais sobre o assunto. Com certeza, esse podcast te agregará conhecimentos como profissional.

A preparação de uma **boa estratégia** para se tornar empregável é aprender a visualizar possíveis cenários futuros, observar novas necessidades do mercado e novas tecnologias, procurando sempre antecipar tendências bem como se preparar às oportunidades. É importante, também, **estar atento** ao que está acontecendo em ou-

tros segmentos, essa observação tem o potencial de **gerar insights e ideias** para incrementar a sua área de atuação.

Com o intuito de auxiliar no desenvolvimento de sua capacidade de se manter empregável, listamos cinco princípios básicos para a empregabilidade:



PRINCÍPIO 1 – APRIMORE-SE CONSTANTEMENTE

Adote uma postura aberta e voltada à aprendizagem, invista, permanentemente, em sua capacitação e no autodesenvolvimento. A aprendizagem é o requisito-chave para o desenvolvimento de todas as demais habilidades. Faça cursos, participe de eventos e palestras, leia livros, converse com pessoas, assista a vídeos que agreguem conhecimentos.



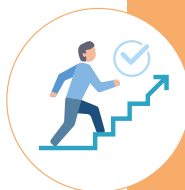
PRINCÍPIO 2 – MANTENHA SEU NETWORKING ATIVADO

No momento de uma recolocação, o fator indicação pode fazer a diferença para a conquista de uma oportunidade de emprego. Para isso, é essencial construir e manter uma rede de relacionamentos ativada. Isso significa que, ao longo do tempo, é preciso se fazer presente junto aos seus contatos, e não somente acioná-los nos momentos em que necessita.



PRINCÍPIO 3 – MONITORE O MERCADO DE TRABALHO

É preciso acompanhar o mercado de trabalho relacionado ao seu segmento de atuação ou à sua profissão. Isso lhe permite antever necessidades de aprendizagem e, também, a identificação de oportunidades. Você pode fazer esse acompanhamento por meio dos noticiários, jornais, revistas e sites especializados e profissionais renomados da área.



PRINCÍPIO 4 – NÃO SE ECONOMIZE

Não poupe esforços para realizar um trabalho com qualidade, desenvolva o orgulho em deixar a sua marca pessoal em tudo aquilo que faz com responsabilidade. A maioria das pessoas fica esperando o trabalho ou o momento ideal para, efetivamente, se empenhar e acaba passando a carreira toda com o desempenho aquém da sua capacidade. Essa é uma forma, no mínimo, equivocada de se posicionar diante de tantas oportunidades de fazer um trabalho extraordinário. Se fizer um trabalho bem feito, alguém estará vendo. Se você fizer um trabalho mal feito, alguém, também, estará vendo. Diante disso, procure fazer o seu melhor sempre.



PRINCÍPIO 5 – TENHA EM MENTE UM PLANO B

É prudente e saudável para a empregabilidade considerar a possibilidade de ter um plano B. Raramente, as pessoas pensam ou planejam uma segunda opção de trabalho até que percam o emprego. Nesse momento, é que percebemos o quanto é importante ter outra atividade profissional ou uma segunda opção de carreira. Isso ajuda muito até conseguir a recolocação no mercado. O plano B pode ser desde uma atividade de lazer que lhe permita gerar receita financeira durante o período em que estiver desempregado, pode ser uma reserva financeira exatamente para dar suporte nos momentos de ausência de trabalho ou, ainda, outra formação que lhe permita ampliar suas possibilidades de atuação profissional.

A **empregabilidade**, assim como a **gestão da carreira profissional**, deve ser trabalhada permanentemente. Infelizmente, as pessoas só se lembram disso nos momentos quando precisam de emprego. A empregabilidade é importante e faz toda diferença exatamente nos momentos quando a pessoa está desempregada, pois a auxilia em uma recolocação rápida e, também, se torna indispensável para quem está empregado continuar conquistando **novas oportunidades**. Perceba que a empregabilidade antecede o emprego, ou seja, para conseguir um emprego, primeiro, é necessário desenvolver a capacidade de ser empregável.

Perfil Profissional Contemporâneo

As empresas contemporâneas podem ser denominadas organizações do conhecimento ou organizações de aprendizagem. Isso porque as empresas, hoje, valorizam o conhecimento e a aquisição de saberes.

As organizações têm exigido uma série de requisitos, dentre os quais: a competência, a dedicação, a disponibilidade em aprender e, ainda, a capacidade de transformar desafios em oportunidades.



EXPLORANDO IDEIAS

Nesse vídeo, abordaremos o profissional contemporâneo, as habilidades e comportamentos que ele precisa ter desenvolver ou. Assista ao vídeo e compreenda melhor esse tema.



Identificando Oportunidades

A identificação de oportunidades é o resultado de um processo que exige o desenvolvimento de todo o **potencial criativo**, seguido da geração de boas ideias. As nossas ideias nos permitem pensar de forma inovadora, isto é, criar novas soluções aos problemas atuais bem como antecipar necessidades futuras.

Essa forma especial de utilização da **criatividade**, juntamente com o pensamento inovador, garante a identificação de boas oportunidades. Portanto, é possível dizer que a identificação e o aproveitamento das oportunidades estão



diretamente relacionados à nossa capacidade de perceber, pensar e agir de forma **consciente e estratégica**.

Um elemento importante na identificação de oportunidades é a **criatividade**. Atualmente, ela é um requisito presente em todos que buscam fazer a diferença em suas atividades e áreas de atuação. Ao ser inserida no dia a dia das pessoas, a criatividade passa a ser importante aliada na busca por inovação e diferencial frente ao mercado cada vez mais competitivo e veloz.

A definição de criatividade pode tomar vários direcionamentos, mas, para efeito de nossos estudos, procuramos restringi-la, apenas, à concepção de Ferreira, Santos e Serra (2010):

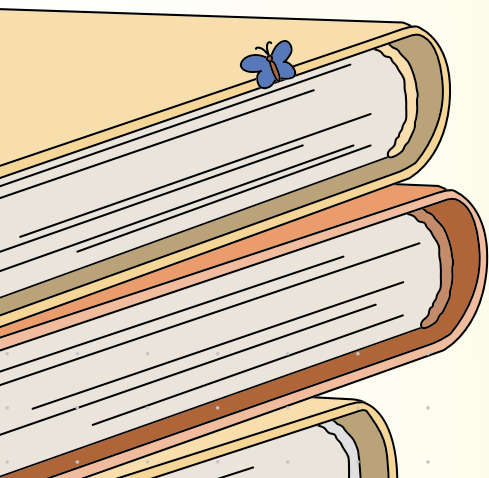
A criatividade é a **capacidade** de olhar para as mesmas coisas, as mesmas necessidades ou mesmos problemas que outras pessoas, mas de uma **forma diferente**, de um ângulo diverso.

A criatividade é **encorajada e fomentada** pela abertura de pensamento, contato com pessoas e locais diferentes, convívio, leitura, estudo e trabalho, vontade de aprender e procura por informação. As **redes de relacionamento** são, também, boas fontes de novas ideias, à medida que elas nos transmitem dados e informações as quais desconhecemos. Perceba que todo profissional precisa desenvolver a criatividade, a fim de se manter no mercado.



PENSANDO JUNTOS

Ao pensar a criatividade como uma capacidade presente em todas as pessoas, por que algumas pessoas são mais criativas e outras menos?



Alguns estudos indicam que os adultos utilizam menor percentagem do potencial criativo se comparados às crianças. Em parte, isso acontecer porque, com o crescimento, as pessoas encontram mais restrições aos seus comportamentos, então, elas diminuem o espaço para o **processo criativo**. Alguns autores questionam o papel da educação formal sobre a criatividade, porque o modelo de aprendizagem atual se baseia em uma lógica de repetição e de estereótipos, **relegando o potencial criativo** (FERREIRA; SANTOS; SERRA, 2010).

O fato é que a criatividade sempre estará à disposição daquele que estiver apto a utilizá-la. Na sequência, é apresentada uma tabela a qual resume as características de um profissional criativo.



Figura 1 - As características do profissional criativo / Fonte: adaptada de Alencar (1996).

Perceba que as **características** do profissional criativo levam a um padrão de pensamento e comportamento que permite **tanto pensar quanto conceber ideias diferentes**. Portanto, a criatividade é encorajada pela **abertura de pensamento**, pelo contato com pessoas diferentes, convívio, leitura, estudo e trabalho, vontade de aprender e procura por informação, redes de relacionamento etc.

Fontes de Novas Ideias

Na constante busca pelo potencial criativo, é fundamental cada pessoa estabelecer algumas reflexões, com o **objetivo de identificar** as suas fontes de novas ideias. Cada pessoa, certamente, possui uma maneira particular de acionar e utilizar tais fontes, ou seja, as pessoas apresentam **diferentes respostas** aos mais diversos mecanismos geradores de ideias e, por esse motivo, é de muita importância ter **consciência** sobre aquilo que contribui e, também, aquilo que não contribui para a geração de novas ideias.

A seguir, utilizamos a proposta de Ferreira, Santos e Serra (2010) e apresentamos um conjunto de **métodos** possíveis à procura de novas ideias:



IDENTIFICAÇÃO DE NECESSIDADES

Todas as empresas têm por base a satisfação de uma necessidade, razão pela qual inserem no mercado uma oferta que visa satisfazer algum tipo de necessidade dos clientes e pela qual eles estão dispostos a pagar.

Todos nós já pensamos que algum produto ou serviço precisava de algumas melhorias. Observar deficiências significa, portanto, pensar sobre o que melhorar.

OBSERVAÇÃO DE DEFICIÊNCIAS

OBSERVAÇÃO DE TENDÊNCIAS

Olhar para o mercado e observar as tendências locais, regionais, nacionais ou internacionais em alguma dimensão ambiental pode permitir formular uma ideia.

Muitos deixam o seu emprego para iniciar seu próprio projeto. Dessa forma, o profissional pode empreender o seu próprio negócio a partir das necessidades e das oportunidades na atividade atual.

DERIVAÇÃO DA OCUPAÇÃO ATUAL

PROCURA POR NOVAS APLICAÇÕES

Significa procurar e encontrar novos usos para bens que já existem. No entanto, é importante observar se o mercado é, suficientemente, grande para comportar uma nova empresa.

Nos seus hobbies, as pessoas podem encontrar necessidades não satisfeitas, portanto, oportunidades.

HOBBIES

APRENDA COM O SUCESSO DE OUTRO

A maioria das novas empresas se posiciona muito perto de outras que já existem, isto é, inspira-se no sucesso de uma empresa que já existe.

São fontes de novas ideias, pois conhecem melhor o mercado. Os canais de distribuição podem dar sugestões de produtos/serviços novos que os consumidores desejam e até apoiar na comercialização dos produtos da nova empresa.

OS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

ADAPTAÇÃO E RESPOSTA A REGULAMENTAÇÕES GOVERNAMENTAIS

Quando o governo emite uma legislação que altera a forma como as coisas funcionam, novas empresas podem ser formadas para suprir com produtos e serviços as necessidades das organizações.

Perceba que as ideias surgem de várias fontes diferentes, exercendo forças e sentidos também diferentes para cada pessoa. O fato é que, quando se está atento(a) aos acontecimentos do mercado, da concorrência, do governo, você tende a gerar ideias com mais rapidez e, naturalmente, **aproveita oportunidades** ou minimiza possíveis impactos negativos.

Outra observação a ser feita é sobre as atividades realizadas nos momentos de folga ou lazer. Muitas pessoas utilizam o seu tempo de ócio realizando diversas atividades, então, é bastante comum muitas delas encontrarem uma nova atividade profissional exatamente naquilo que faziam como um passatempo.

Todos precisamos ter um **plano B** e, na medida do possível, não ficar dependente de uma única fonte de renda. Portanto, a partir de agora, sempre que estiver de folga ou em uma atividade que goste e te dê prazer, **observe**, procure enxergar tudo aquilo não apenas como um usuário ou frequentador, mas procure perceber quais as necessidades que podem ser atendidas ou quais as possíveis falhas que o negócio apresenta e não foram exploradas. Este é um exercício muito interessante a ser feito, pois, geralmente, quando estamos em um momento de lazer, procuramos descansar, evitamos pensar, mas, talvez, esteja aí a fonte de uma ótima ideia com potencial de mudar a sua vida.

Inovação e Oportunidades

Oportunidades estão por todo lado e esperam por alguém para as identificar e as aproveitar. Ter uma **ideia interessante** com base em algo inovador nem sempre é **sinônimo de sucesso**, é preciso que tais ideias e inovações estejam devidamente encaixadas em um contexto chamado **oportunidade**.

Com o objetivo de facilitar o nosso entendimento acerca desse assunto, recorerei a Ferreira, Santos e Serra (2010). Eles nos apresentam a oportunidade como a capacidade de uma sociedade ou economia demandar permanentemente novos produtos e serviços, gerando constante mobilização de pessoas para os atender.

Podemos dizer o seguinte: a oportunidade é um **conjunto de circunstâncias favoráveis** que cria a necessidade de novo produto, novo serviço e novos profissionais. Assim, o **sucesso** está diretamente relacionado com a **capacidade** de perceber tais necessidades e, mediante o uso da criatividade na geração de ideias inovadoras, oferecer produtos ou serviços capazes de suprir o mercado.

Considerando esse cenário, uma ideia inovadora deve atender a três possíveis situações: **novo mercado, nova tecnologia e novo benefício**. No vídeo, a seguir, você entenderá melhor esse tema.

A sociedade contemporânea está em **constante transformação**, em parte, devido a mudanças nas tecnologias, na economia, na política e nas formas de organização. Mudam-se as formas de trabalho, os gostos e as preferências dos consumidores bem como as formas de competição entre as empresas. Estas procuram **desenvolver a capacidade** de competir em termos de qualidade, custos, preço e rapidez, uma vez que elas procuram inovações as quais vão ao encontro das expectativas dos consumidores e clientes (FERREIRA; SANTOS; SERRA, 2010).

Todo esse cenário é palco à emergência de novas oportunidades e ideias inovadoras. A base do atual sistema econômico é a conversão de ideias em inovações e, conseqüentemente, em oportunidades.

É evidente que a **criatividade**, a **invenção** e a **decisão** de assumir riscos são importantes, mas também a capacidade de, efetivamente, executar a ideia (FERREIRA; SANTOS; SERRA, 2010).

Uma **oportunidade materializa-se** em uma circunstância favorável, a qual cria a necessidade de um novo produto ou serviço. Uma boa oportunidade deve possuir **quatro qualidades** essenciais: ser atrativa, durável, estar disponível no momento e local certos e ser colocada em um produto ou serviço que adiciona valor ao seu comprador ou utilizador.

As oportunidades são externas, estão no ambiente e compreendem necessidades ou vontades que, embora ainda não estejam satisfeitas, podem vir a ser. A existência de uma oportunidade estimula a criatividade e a inovação. Para uma ideia vir a se tornar oportunidade, deve-se verificar **alguns requisitos**, como: funcionalidade, preço, qualidade, durabilidade, valor adicionado (benefício) ao cliente e momento (*timing*) de a levar ao mercado (FERREIRA; SANTOS; SERRA, 2010).

A fim de, realmente, aproveitarmos as ideias como oportunidades, é essencial que, antes da **tomada de decisão** sobre qual caminho seguir, seja feita uma profunda avaliação das **características da ideia**, em termos de oportunidade e inovação. Portanto:

- a) O tempo despendido a analisar uma ideia não é tempo perdido, mesmo que a decisão seja não avançar, afinal, outras ideias podem surgir.
- b) diferentes pessoas são capazes de olhar a mesma ideia por ângulos distintos, chegando a diferentes conclusões sobre a viabilidade dela.

Diante disso, recomenda-se uma **análise genérica** que compreenda a busca por uma série de respostas a questionamentos:

CHECKLIST – ANÁLISE DE UMA IDEIA	
Item a ser analisado	Resposta
O que está criando a oportunidade?	
Durante quanto tempo se manterá?	
Qual a necessidade real para o produto/serviço?	
Qual o público-alvo?	
Como é possível chegar ao público-alvo?	
Qual a sensibilidade dos clientes ao preço?	
O que os concorrentes estão fazendo?	

Quadro 2 - Análise genérica de uma ideia / Fonte: o autor.

É muito importante obter o máximo de informação acerca de cada questionamento, assim, as ideias serão compreendidas como verdadeiras oportunidades inovadoras. Nessa análise genérica inicial, é possível entender as dificuldades que você, previsivelmente, encontrará, além de entender como se adaptar a **potenciais desvantagens ou ameaças**.

Evidentemente, na construção da ideia, torna-se fundamental conseguir o melhor ajustamento possível entre a **ideia e a necessidade**, o problema ou o desejo daqueles que farão uso da solução.

Tendências que Geram Oportunidades

As tendências sociais, políticas, econômicas, tecnológicas, demográficas, locais, regionais, nacionais e mundiais geram oportunidades. Essas tendências referem-se a **mudanças** em algum ou em vários **elementos externos**, as quais provocam alteração das condições, lacunas no conhecimento, caos e confusão, inconsistências ou incertezas. Empresas e profissionais podem aproveitar **oportunidades emergentes** em um setor que manifeste maior probabilidade de crescimento mais acentuado.



Portanto, é importante estarmos permanentemente atentos tanto aos acontecimentos quanto às movimentações econômicas e sociais para que, de forma antecipada, possamos **perceber tendências e necessidades** e, a partir dessas percepções e com base no uso de nosso potencial criativo e inovador, **exploremos**, da melhor forma possível, tais oportunidades. Caso não seja possível aproveitar o mercado por meio da inovação, ao menos, temos condições de nos preparar melhor para mudanças, minimizando os impactos delas.



EXPLORANDO IDEIAS

Assista ao vídeo que preparamos para você. Por meio dele, você poderá compreender, um pouco mais, como **transformar o seu potencial em oportunidades**. Não deixe de conferir!



De forma geral, segundo Ferreira, Santos e Serra (2010), selecionamos algumas tendências capazes de **gerar boas oportunidades**:



Figura 2 - Tendências capazes de gerar oportunidades / Fonte: adaptada de Ferreira, Santos e Serra (2010).

A partir dessas tendências, vislumbramos **várias oportunidades**, mas não para por aí. Entenderemos como o empreendedorismo pode nos oferecer muitas oportunidades, quando se fala em **construção de carreiras**.

Empreendedorismo Como Carreira Profissional

Há mais ou menos 30 anos, era considerado **loucura** um jovem recém-formado aventurar-se na criação de um **negócio próprio**, pois os empregos oferecidos pelas empresas nacionais e multinacionais bem como a estabilidade que se conseguia em repartições públicas **eram muito convidativos**, com bons salários, status e possibilidade de crescimento dentro da organização.

O **ensino** era voltado a formar profissionais para trabalhar em grandes empresas e não para criar empresas. Quando esse cenário mudou, nem os profissionais experientes, nem os jovens à procura de uma oportunidade no mercado de trabalho, nem as universidades estavam **preparados** para o novo contexto.

Cada vez mais, escolher um caminho não é uma tarefa fácil, e a opção pelo **empreendedorismo** como carreira tem sido uma **tendência** observada por muitos especialistas.



PENSANDO JUNTOS

Mas como saber qual é a nossa vocação e se temos talento para sermos empreendedores?

Teixeira, Castro e Cavalheiro (2008, p. 180) explicam que:

“[...] uma escolha vocacional ótima resulta de uma combinação de características individuais com as características dos ambientes de trabalho”.

Eles destacam que o autor Holland, em seu estudo identificou, seis grandes **dimensões** de interesses vocacionais e de ambientes de trabalho: realista, investigativa, artística, social, empreendedora e convencional. As iniciais de cada uma dessas dimensões formam uma sigla pela qual o modelo também é conhecido: **RIASEC**. Conforme esses mesmos autores:

“[...] pessoas buscam ambientes nos quais possam exercer suas habilidades, expressar suas atitudes e valores e assumir papéis e problemas congruentes com seus interesses” (TEIXEIRA; CASTRO; CAVALHEIRO, 2008, p. 181).



EXPLORANDO IDEIAS

Para conhecer um pouco mais os perfis conforme Holland, acesse a Realidade Aumentada que disponibilizamos e explore cada uma das dimensões propostas pelo autor.

Por isso, atualmente, temos observado um grande movimento voltado à **prática empreendedora**. Jovens estudantes vêm recebendo **formação e incentivo** para adotar o empreendedorismo como opção de carreira. Há a convicção de que o

poder econômico dos países depende de seus futuros empresários e da competitividade de seus empreendimentos.

Empreendedorismo pode ser entendido como um movimento econômico-social que obteve mais expressividade com o capitalismo e a globalização e tem sido visto como um engenho que direciona a inovação e promove o desenvolvimento econômico.

O que **diferencia** a fase na qual vivemos das demais é a **velocidade** com que as mudanças têm acontecido, exigindo dos profissionais mais flexibilidade e capacidade de se adaptar ao novo cenário. Acompanhar os **avanços tecnológicos** e a **mudança** se torna uma prioridade permanente em resposta à realidade cada vez mais veloz, tendo a informação e o conhecimento como a matéria-prima a ser trabalhada.

O **momento é oportuno** aos empreendedores, pois tem a ver com atributos pessoais, como: iniciativa, criatividade, proatividade, visão, disposição ao risco, desejo de transformação e de criação de novos processos, métodos, produtos, serviços etc.



EXPLORANDO IDEIAS

Segundo Ferreira, Santos e Serra (2010), o **empreendedor** é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente onde vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação continuará a desempenhar um papel empreendedor.

Ele é um sujeito com grandes habilidades e talentos para identificar novos produtos e novos métodos de trabalho, estabelecer as operações necessárias para fabricar esses produtos, idealizar o melhor marketing possível para os comercializar e obter financiamento às suas operações.

A **atividade empreendedora** está estreitamente relacionada com a **inovação**, afinal, não basta apenas o desejo ou a necessidade de empreender, é preciso que isso venha acompanhado de algo novo, diferente, uma ideia que ninguém teve, um comportamento nunca antes traduzido em algo concreto.

Portanto, o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de **novos produtos e serviços**, pela criação de **novas formas de organização** ou pela exploração de **novos recursos e materiais** (DORNELAS, 2009). O empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, a criação de empregos e geração de prosperidade.



PENSANDO JUNTOS

Diante desse contexto, quem é o empreendedor?

Perceba que o empreendedor é aquele que **toma iniciativa** para criar algo novo e de valor para si e para os clientes e, também, despende o seu tempo e o seu esforço para realizar o empreendimento e garantir o seu sucesso, recolhe as recompensas na forma financeira, mas também em independência, reconhecimento social e realização pessoal e assume riscos pelo insucesso financeiro, social ou emocional.

O **talento empreendedor** resulta de percepção, direção, dedicação e muito trabalho de quem faz acontecer. Geralmente, são pessoas que conseguem equilibrar interesses e motivações pessoais com conhecimento e mercado. Não basta só ter a motivação, o recurso financeiro ou o conhecimento, deve-se encontrar o equilíbrio entre os três elementos. Portanto, o empreendedorismo é para os que têm **disciplina** e buscam um trabalho com significado.

É comum perguntarem se uma pessoa já nasce com o talento empreendedor ou se ele pode ser aprendido e desenvolvido. Digamos que não existe uma resposta exata, pois o nosso comportamento resulta sempre da **combinação** de fatores genéticos com oportunidades ambientais.

Costumo dizer que não existe uma receita pronta de como ser empreendedor, mas tenho a convicção de que **todos podem vir a se tornar empreendedores**, desde que se empenhem para isso, por meio de estudo, treinamento e muita persistência.

A decisão de empreender leva implicitamente o **desejo de mudança**. Este envolve a transformação de um estilo de vida e, muitas vezes, está vinculado à necessidade de realização, de afiliação ou, até mesmo, de poder. **Diferentes fatores** influenciam uma pessoa a optar pelo empreendedorismo como carreira profissional, dentre os quais destacamos:

a) Ambiente familiar na infância; **b)** exemplo dos pais ou familiares; **c)** educação; **d)** valores pessoais; **e)** idade; **f)** experiência profissional prévia.

Muito se tem falado sobre o **perfil ideal** para que uma pessoa assuma o desafio de se tornar empreendedora. Apesar dos estudos que nos apontam um composto de características, não podemos afirmar que seja uma fórmula pronta, afinal, como vivemos em constante processo de mudança e evolução, obrigatoriamente, as características do perfil empreendedor também mudam com o tempo.

Listamos, a seguir, as características mais recorrentes na composição do perfil empreendedor segundo Ferreira, Santos e Serra (2010):

NECESSIDADE DE SER INDEPENDENTE E REALIZAR (ATINGIR RESULTADOS)	A independência é uma necessidade dos empreendedores. Geralmente, gostam de fazer as coisas à sua maneira, como idealizaram e planejaram.
ASSUMEM RISCOS MODERADOS	Aceitam bem o risco, mas não correm riscos excessivos ou desnecessários. Geralmente, os riscos são analisados em termos de ganhos e perdas e, mediante essa análise, tomam a decisão.
AUTOCONFIANÇA	Acreditam em si próprios e têm confiança na sua capacidade para atingir os objetivos a que se propõem.
ASSUMEM RESPONSABILIDADE	Aceitam a responsabilidade pelo sucesso ou insucesso. Quando falham, assumem a responsabilidade e não procuram culpar os outros pelo fracasso.
CAPACIDADE DE TRABALHO E ENERGIA	Geralmente, despendem muita energia para o trabalho. Investem mais horas dedicadas ao trabalho do que a grande maioria e, ainda, mantêm vigor e energia.
COMPETÊNCIA EM RELAÇÕES HUMANAS	As relações humanas são fundamentais, os empreendedores são, em essência, profissionais que sabem da importância do trabalho em equipe e cultivam as boas relações e o network.
CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO	Ainda que uma nova empresa não tenha de ser baseada em uma inovação, os empreendedores são, em geral, criativos e inovadores. Além disso, muitos desenvolvem novas abordagens, novos produtos e novos processos.
DEDICAÇÃO À EMPRESA	O trabalho árduo e continuado é o resultado da "paixão pelo negócio" e da dedicação aos colaboradores que dependem da empresa.
PERSISTÊNCIA APESAR DO FRACASSO	Os empreendedores apresentam comportamento otimista apesar dos fracassos, analisam as causas e investem energia para não errarem novamente.
INTELIGÊNCIA NA EXECUÇÃO	Habilidade de transformar uma ideia em oportunidade de negócio e capacidade de traduzir pensamentos, criatividade e imaginação em ação e em resultados.

Figura 3 - As características mais recorrentes do perfil empreendedor
Fonte: adaptada de Ferreira, Santos e Serra (2010).

Ao optar pelo empreendedorismo como carreira profissional, é **essencial** analisar e compreender os mercados, buscar **entender** como a tecnologia ajuda a pensar na melhor forma para fazer algo (não apenas da forma mais simples), por fim, experimentar e não ter medo de falhar.

O empreendedorismo também é influenciado pelas mudanças propagadas pela globalização e pelo novo panorama do mundo do trabalho. Ou seja, os empreendedores precisam buscar constante aprendizado, atualização contínua, novos saberes, atenção máxima às tendências do setor em que atuam e sintonia com as novas competências etc.



NOVAS DESCOBERTAS

O objetivo do livro não é só lançar luz sobre os desafios éticos com os quais o leitor se depara no dia a dia, mas também ajudar a encontrar caminhos que levem a fortalecer as bases da confiança entre as pessoas e, consequentemente, das pessoas com as instituições.

O livro é um excelente guia para quem quer entender melhor como funciona o universo do empreendedorismo. A organização dos conteúdos faz, até mesmo, quem nunca teve contato com o assunto entender plenamente como proceder para criar uma empresa ou um empreendimento do zero.



Novos Desafios

Quando começamos esta unidade, falamos a respeito do **mundo de oportunidades**, apresentamos, aqui, **conceitos e reflexões** que servem como pontapé inicial. Não falamos de todas, porque, como comentamos, é um mundo de opções, e as melhores oportunidades são aquelas que servem para cada um de nós.

Ao longo do nosso estudo, viajamos ao passado por meio do estudo do **contexto histórico** e chegamos até o **cenário atual** do mercado de trabalho bem como às duas situações: esse mercado em situação de oferta e em situação de procura. Também explicamos a diferença entre **trabalho e emprego**.

Ainda, exploramos as ideias que envolvem o tema **empregabilidade**. Entendemos que a empregabilidade é uma questão de constante **aprimoramento profissional**, de forma que o mercado de trabalho, aqui representado pelas empresas, apresentam necessidades e interesses pelo conhecimento, assim como pela habilidade ou experiência que o profissional possui.

A **busca é contínua**, mas tivemos a oportunidade de conhecer as necessidades do mercado de trabalho bem como refletir sobre a importância da empregabilidade e, ainda, pensar a carreira profissional de forma empreendedora.

Apesar da **alta competitividade** do mercado de trabalho, enquanto profissionais, devemos assumir uma postura empreendedora independentemente de sermos empresários ou colaboradores de uma empresa. O empreendedorismo como opção de carreira profissional é uma atividade desafiadora, porém encantadora. Todo profissional, mesmo não sendo dono de um negócio, deve pensar como empreendedor, assumindo a responsabilidade pelo gerenciamento da carreira profissional, evitando, assim, ficar à margem das transformações que vêm ocorrendo no mundo do trabalho.

A partir de agora, **fique de olhos bem abertos**, pois, como vimos, as oportunidades estão por toda parte, e a sua pode estar mais perto de você do que imagina. Até a próxima!





1. As empresas modernas têm percebido a necessidade de se aprimorarem constantemente, revisando, com frequência antes nunca vista, os seus processos, o seu modo de gestão e a sua forma de se relacionar com os diferentes públicos de interesse. Por esta razão, têm sido chamadas de organizações de aprendizagem. Essa postura também tem sido requerida dos trabalhadores, para que eles enfrentem tais transformações. Em relação às formas de comportamento esperadas dos trabalhadores, assinale a alternativa correta:
 - a) Realizar bem o trabalho para serem vistos pelo gestor, sem se preocupar em serem colaborativos.
 - b) Evitar expor ideias e opiniões sobre a atividade que realizam, pois os colegas podem querer roubá-las.
 - c) Apresentar interesse em conhecer o negócio, globalmente.
 - d) Preocupar-se mais com o salário ao final do mês e menos com o gerenciamento da própria carreira.
 - e) Dedicar-se, apenas, aos assuntos do setor no qual atuam.

2. O que observamos é a contribuição econômica e social do empreendedorismo. A respeito dessa forma de gerar renda, inovar e produzir lucro, analise as afirmações a seguir, identificando as Verdadeiras (V) e as Falsas (F).
 - () “Ter a vontade de” é suficiente para as pessoas se tornarem empreendedoras.
 - () O empreendedorismo corporativo está relacionado à pessoa e independe dos esforços da organização.
 - () A disposição de correr riscos sem medir as consequências representa uma das principais características do empreendedorismo.
 - () Necessidade e oportunidade são duas motivações relacionadas ao empreendedorismo, e há situações nas quais ambas estão juntas.

Assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

- a) F, F, V, F.
- b) V, F, F, F.
- c) F, F, F, V.
- d) V, V, V, F.
- e) V, F, V, V.



3. Na Antiguidade, o trabalho estava associado ao sofrimento e à tortura, quem o exercia eram os escravos, pois não era considerado atividade nobre. Entretanto pesquisadores das áreas de Filosofia, Sociologia e Psicologia Social, entre outras, identificaram, em estudos contemporâneos, percepções e perspectivas distintas a este respeito. Com base no que foi estudado nesta unidade, é correto dizer que o trabalho:
- a) É irrelevante no processo de humanização das pessoas.
 - b) Deixa de ser estruturante na vida humana porque as relações estão precarizadas.
 - c) É visto tão somente como forma de subsistência.
 - d) Constitui uma manifestação da cidadania ao possibilitar à pessoa enxergar o sentido da própria existência.
 - e) É considerado intolerável ao ser humano.
4. A forma mais conhecida de empreendedor é a do sujeito que decide criar o próprio negócio, nessa condição, ele passa a ser o próprio patrão, caracterizando o empreendedorismo empresarial. Todavia a decisão de se tornar um empreendedor deve ser tomada com base em alguns cuidados e critérios, sem os quais se eleva o risco de serem fracassadas as iniciativas propostas por ele. Portanto, é correto dizer que:
- a) Ter uma ideia inovadora basta para que o empreendedor seja bem-sucedido no negócio que ele decide abrir.
 - b) Empreender pela necessidade de sobrevivência, sem conhecer o negócio ou não ter ideias a respeito dele, faz aumentar as chances de não obter êxito.
 - c) Um empreendimento cuja motivação seja a necessidade jamais se transformará em oportunidade.
 - d) Pensar nos riscos é um sinal de fraqueza e de indecisão por parte do indivíduo que deseja empreender.
 - e) A oportunidade de empreender está dissociada do domínio do negócio e das características inerentes ao empreendedor.

MEU ESPAÇO



Preparando-se Para as Oportunidades

Me. Luciano Santana Pereira

OPORTUNIDADES DE APRENDIZAGEM

- Desenvolver as competências essenciais requeridas pelo mercado.
- Potencializar as capacidades pessoais, sociais e profissionais.
- Conhecer os requisitos para formar uma rede de relacionamentos.
- Atuar, de forma consciente, sobre os comportamentos e emoções.



Inicie sua jornada



Ainda lembro quando ter e-mail não era nada comum, que rede social era aquela roda de amigos conversando na rua de casa. Você pode não acreditar, mas já vivemos em mundo sem internet, sem 3G, 4G ou mesmo 5G. Ao mesmo tempo que a tecnologia avançou, as demandas de mercado também evoluíram, e precisamos avaliar o impacto dessas mudanças, para nos desenvolvermos profissionalmente.

Para te ajudar, apresentarei, aqui, uma série de conteúdos direcionados a prepará-lo(a) ao aproveitamento das oportunidades. Levarei você a conhecer um pouco mais a respeito de algumas habilidades essenciais para um profissional na atualidade.

Inicialmente, nos conectaremos com a importância das relações humanas no trabalho. Na sequência, abordaremos a comunicação e o feedback como requisitos tanto para equilibrar quanto para harmonizar as relações. Apresentaremos a concepção do trabalho em equipe, que é, atualmente, um atributo muito requisitado pelas empresas. Avançaremos em relação aos conceitos e aplicações do marketing pessoal e do networking como estratégias que devem ser valorizadas pelo profissional, a fim de melhorar os seus posicionamento e reconhecimento no mercado.

A inteligência emocional e a resiliência também são competências que, além de muito valorizadas no mercado de trabalho, são atributos relevantes para a construção e o desenvolvimento tanto pessoal quanto social. O fato é que a capacidade de se relacionar no ambiente de trabalho tornou-se uma das habilidades mais exigidas nas empresas, o que justifica todo o empenho e energia a serem investidos no assunto.

Espero que, após esse estudo, você tenha conhecimento das competências essenciais requeridas pelo mercado e, assim, potencialize as suas capacidades pessoais, sociais e profissionais, com o objetivo de **superar os desafios** que se apresentam e estar preparado(a) às mudanças constantes.

Se você buscar desenvolver as competências as quais destacamos aqui, estará muito mais preparado(a) para esse novo tempo. Bons estudos.

Desenvolva Seu Potencial

Olá, caro(a) aluno(a). As **relações humanas** têm sido estudadas como a ciência do comportamento humano em suas diferentes formas, sendo: **intrapessoal**, quando se refere ao relacionamento estabelecido consigo mesmo, **interpessoal**, quando se refere ao relacionamento estabelecido com os outros.

O **comportamento humano** é o resultado de um processo que outorga aos sujeitos a unicidade quanto à forma de ser, pensar e agir e que, por sua vez, decorre da socialização. **Socialização** é o processo pelo qual, ao longo da vida, a pessoa aprende e interioriza os elementos socioculturais de seu meio, integrando-os na estrutura da sua personalidade sob a influência de experiências, agentes sociais e significados, adaptando-se, assim, ao ambiente onde vive (ROBBINS, 2000).

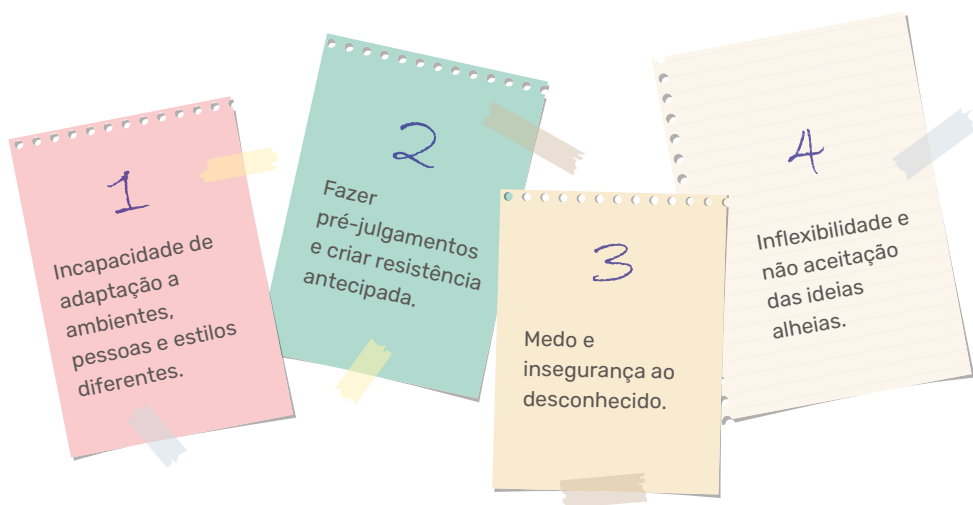
Podemos dizer que a base para o processo de socialização está no relacionamento, ou seja, na **capacidade de interagir** com pessoas, por meio de comportamentos e atitudes positivas e maduras, criando redes de contatos, bem como na capacidade de cultivar afinidades e chegar a acordos satisfatórios. O fato é que nenhuma pessoa nasce com habilidades naturais para o relacionamento humano, no entanto agimos muito seguros de que sabemos reproduzi-lo de forma correta.

Habilidades Para as Relações Interpessoais

Problemas nos relacionamentos são comuns na vida das pessoas, elas são diferentes entre si, possuem **formas e meios distintos** de responder aos desafios, sem contar as percepções e gostos que, por si só, revelam muitas diferenças. A grande questão não são os problemas com os relacionamentos, mas sim a forma como encaramos e administramos esses problemas.

Diante disso, Robbins (2000) propõe que seja desenvolvida a **competência interpessoal**: a habilidade de lidar eficazmente com as relações, de lidar com outras pessoas de forma adequada às necessidades de cada uma e às exigências da situação.

Relacionaremos, a seguir, algumas das causas pelas quais os relacionamentos se deterioram:



Perceba que as causas apontadas decorrem de **falta de flexibilidade** no comportamento das pessoas e que, para sermos mais assertivos, devemos estar atentos ao contexto, além de nos ajustarmos conforme as necessidades, sem deixar de expressar as nossas opiniões. Bons modos são normas sociais presentes em cada cultura e, quando são desrespeitadas por alguém, a tendência é essa pessoa ser **marginalizada** por aqueles que adotam tais regras.

Portanto, para o desempenho satisfatório de convivência social, são necessárias **habilidades que expressem cortesia**, a ação de se apresentar, cumprimentar, se despedir e agradecer, utilizando de formas simples. As dificuldades podem surgir do desconhecimento em relação à cultura do grupo do qual o indivíduo passa a fazer parte, do isolamento social ou de outros fatores.

Com o intuito de nos auxiliar nesse desafio, Robbins (2000) propõe um **conjunto de habilidades** a serem utilizadas para melhorar os relacionamentos ou, pelo menos, para nos posicionarmos de **forma mais assertiva**. Dentre as habilidades, destacam-se:



a) Busque o contato humano

Fortaleça os seus relacionamentos por meio do incentivo às pessoas; evite usar apelidos que possam ofender ou inferiorizar os outros. Outra característica importante dessa habilidade é ir ao encontro das pessoas, em vez de aguardar ser acionado. Devemos estar sempre disponíveis e, também, termos a conduta de não rejeitar o contato.

b) Demonstre entusiasmo

Demonstre disposição, firmeza e convicção para agir, fale com energia, mantenha o seu bom humor, selecione o que você vê, lê e ouve na mídia. É muito importante mantermos essa energia, pois, ao longo do dia a dia, inúmeras são as pessoas com quem mantemos contato e sempre deixamos alguma impressão.

c) Faça uso das palavras certas

As palavras exercem forte poder sobre nós. Quando ouvimos um elogio, o bem-estar nos invade e, consequentemente, influencia as nossas ações. Da mesma maneira, quando ouvimos uma ofensa, reagimos de acordo com ela.

d) Surpreenda as pessoas

Procure acompanhar o desenvolvimento das pessoas e as cumprimente pelos sucessos alcançados. Elas necessitam de reforço positivo para saber se estão caminhando na direção correta. Essa retroalimentação da informação em forma de reforço ou, até mesmo, de correção, serve como um norteador.

e) Evite críticas

O fato é que ninguém gosta de ser criticado diante de algo que o incomoda. Seja autêntico(a), falando, inicialmente, das coisas boas que a pessoa sempre fez, desafie-a a corrigir o erro e a melhorar. Robbins (2000) recomenda muita prudência e respeito com o outro, e que a crítica seja feita em particular, em um local reservado.

f) Desenvolva a paciência e a persistência

A irritação e a correria do dia a dia, muitas vezes, nos fazem cometer alguns equívocos. Devemos estar atentos a essas questões, evitando que abalem a nossa imagem. O mais importante não é quem está certo ou errado, mas sim o que é certo e o que é errado. Os fatos são mais importantes do que as opiniões sobre um acontecimento.

g) Valorize as pessoas

Uma das mais importantes solicitações humanas é a necessidade de sermos notados, apreciados, queridos e reconhecidos. Lembre-se: normalmente, quando você acerta 99%, ninguém fala nada, mas se erra uma vez, todos já estão prontos para te condenar. Fortaleça as pessoas, reconhecendo o quanto são importantes a você e ao negócio da empresa.

h) Cumpra o que prometer

Quando assumir compromisso ou responsabilidade, cumpra, mesmo parecendo ser assunto ou compromisso sem muita importância para você; se para o outro é importante, realize tudo aquilo a que se propor. Quando não conseguir, dê um retorno à pessoa que espera.

i) Esteja atento ao modo de fazer

É a capacidade de olhar para si como olha para as demais pessoas. Mantenha-se sempre atento(a) ao que se passa e a mente aberta a novas possibilidades. Existe sempre uma forma mais prática e melhor de se obter resultados; portanto, esteja aberto(a) para aprender com tudo e com todos.

j) Esteja atento à comunicação

Comunicação assertiva é comunicar-se de maneira franca e aberta, mas adequadamente, sem provocar constrangimento a outras pessoas. É uma atitude equilibrada que se opõe à passividade e à agressividade nas relações interpessoais.



Atualmente, as habilidades sociais são extremamente importantes ao sucesso profissional. Já conversamos a respeito disso, mas quero apenas destacar que muitas pessoas são admitidas por suas **capacidades técnicas**, mas, posteriormente, são demitidas por **problemas de relacionamento**. Devemos observar esse assunto com muito cuidado, por isso, faça uma autoavaliação de suas habilidades interpessoais e, com base nos encaminhamentos propostos até aqui, busque desenvolver essa importante **habilidade humana**.

**PENSANDO JUNTOS**

“A linguagem é a forma com que as pessoas interagem, aprendem e transmitem seus pensamentos ao meio e a sua volta, indicando que as palavras trazem em si inúmeras possibilidades de transformação para o ser humano. As palavras que chegam às pessoas afetam diretamente suas atitudes e comportamentos”.

(Stephen Robbins)

Comunicação e Feedback

Para que a comunicação ocorra, é necessária a **troca de feedback**. Ela pode ser entendida como retroação, retroalimentação ou retro informação. Partindo desse princípio, é importante considerar que o feedback se desenvolve com base no processo da interação humana.

Diante disso, precisamos considerar **alguns aspectos** sobre a comunicação. Segundo Pontes (2008), quando pensamos em comunicação, há uma tendência no uso do como falaremos. Costumamos pensar na forma mais clara possível: mais baixa ou mais alta, mais rápida ou mais devagar, mais cômica ou mais sóbria. A **boa comunicação** envolve uma série de verificações a qual fazemos, primeiro, em nós mesmos e, em seguida, na outra pessoa. **Ouvir** é o segredo da alta qualidade na comunicação e, para que ela seja considerada boa, faz-se necessária a presença de quatro elementos: falar, ouvir, ouvir-nos falar e ouvir-nos ouvir.

O **processo de comunicação** é a essência dos relacionamentos. Além de atender a um aspecto psicológico, todos nós precisamos nos comunicar e saber se estamos sendo aceitos, se o nosso esforço caminha na direção desejada. O feedback, por

sua vez, é a **ferramenta que orienta** o comportamento das pessoas nessa direção. Uma vez emitido de forma clara e franca, permite o estabelecimento de um bom relacionamento, ajudando a criar um clima positivo para o trabalho.

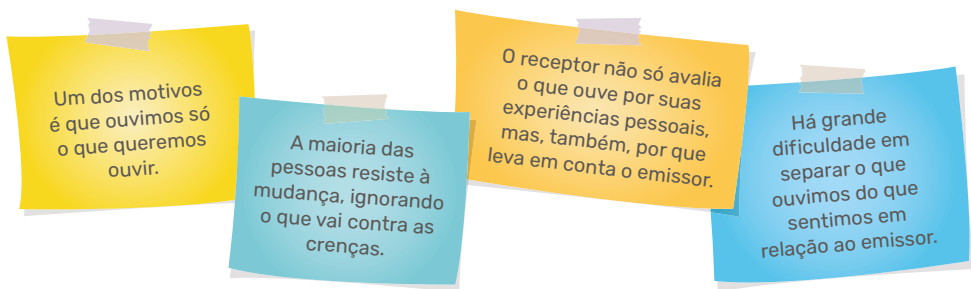
É importante perceber que **todo comportamento é comunicação**. Toda interação, qualquer que seja, supõe um modo de comunicação. O problema básico na comunicação é:

O significado de uma mensagem captado por uma pessoa, às vezes, não é o mesmo que o emissor quis transmitir.

Quem fala e quem ouve são duas pessoas distintas, vivendo em mundos diferentes. Por isso, um grande número de coisas pode acontecer e causar **distorções** nas mensagens entre as pessoas. O aparelho sensorial humano não transmite à mente do observador uma duplicata exata da realidade do mundo externo.

As nossas **necessidades e experiências** tendem a colorir o que vemos e ouvimos. As mensagens que não desejamos aceitar são reprimidas, enquanto outras são ampliadas ou distorcidas da realidade.

Na sequência, exporemos algumas **ideias** que procuram mostrar por que as comunicações se destroem. Acompanhe:



As palavras, com frequência, têm diferentes significados a diferentes indivíduos, pois elas usam símbolos para representar fatos e sentimentos. Não podemos transmitir “significados”, mas sim “palavras” que, muitas vezes, sugerem coisas bem diferentes a diferentes pessoas.



PENSANDO JUNTOS

“Vivemos em um mundo de palavras e cercados de sons o tempo todo; as pessoas aprendem a ‘desligar’ muitas coisas. Os significados estão nas pessoas e não nas palavras”.
(Benedito Rodrigues Pontes)

A **comunicação não verbal**, como o olhar, a forma da boca, os músculos da face e, até mesmo, a postura do corpo, dizem mais sobre o que a outra pessoa realmente pensa do que as palavras as quais ela está usando. Inversamente, nós mesmos comunicamos coisas sem intenção.

As **emoções** também produzem efeitos sobre a comunicação, pois, quando nos sentimos inseguros, aborrecidos ou receosos, o que ouvimos e vemos parece ser mais ameaçador do que quando nos sentimos seguros e em paz com o mundo. A tristeza e o desespero dão cor a tudo o que fazemos e vemos. Do mesmo modo, quando alegres, não ouvimos, em muitas situações, problemas ou críticas (PONTES, 2008).

É possível melhorar a comunicação por meio de técnicas, mas nenhuma delas melhora tudo, uma vez que a perfeita compreensão entre as pessoas é impossível. O feedback talvez seja o mais importante procedimento para melhorar as comunicações e, mesmo em conversas casuais, devemos estar alertas, a fim de saber se somos compreendidos.

Limitar o receptor a respostas “sim” ou “não” é menos eficiente do que permitir que ele amplie os comentários. Somente quando experimentar um feedback do receptor, o **emissor** terá a confirmação daquilo que está sendo ou não ouvido. Assim, ele deve ser sensível ao que diz e ao impacto provocado nos sentimentos do receptor, adequando-se ao vocabulário bem como aos interesses e valores de quem ouve (PONTES, 2008).





Feedback é a comunicação que visa a fornecer informações a respeito de como a atuação de quem está ouvindo é percebida e se a forma dessa atuação está afetando o trabalho de outras pessoas. É um processo de ajuda para a mudança de comportamentos inadequados, a manutenção de comportamentos desejáveis e a orientação a novos comportamentos.

O feedback precisa fornecer, de forma **clara e objetiva**, a informação sobre a performance, ele é válido, também, para expressar como a atuação do grupo está afetando uma ou mais pessoas. Em suma, o feedback é um processo de **ajuda mútua** à mudança de comportamento bem como um mecanismo auxiliar para quem deseja perceber quanta afinidade existe entre as suas intenções e a sua conduta e, assim, **melhorar o seu desempenho** (PONTES, 2008).

Importante destacar que o feedback não é um ajuste de contas, mas uma análise construtiva do comportamento individual e coletivo. Por isso, é importante desenvolver tanto a habilidade de receber como de emitir feedback e se atentar a alguns pontos em relação à dificuldade tanto de o receber quanto de o emitir.

Dificuldade em receber feedback	Dificuldade em emitir feedback
É difícil aceitar as nossas limitações e carências e, ainda mais, admiti-las para outras pessoas. No feedback, a confiança no outro é o ponto crítico e isso aumenta a dificuldade em aceitar as colocações, principalmente em situações de trabalho as quais possam afetar o nosso status ou a nossa imagem. Às vezes, ao recebermos informações que indicam estarmos contribuindo para manter um problema, reagimos defensivamente, negando a validade do feedback, pois a resolução de um problema significa descobrir e reconhecer alguma faceta de nossa personalidade que temos negado ou, até mesmo, evitado pensar.	Normalmente, gostamos de dar conselhos, daí o perigo de pensar no feedback como forma de demonstrar as nossas inteligência e habilidade, em vez de pensar na utilidade da informação para o receptor. Podemos, ainda, reagir, somente, a um aspecto do que vemos no comportamento do outro, a depender de nossas próprias limitações e, com isso, tornamo-nos parciais e avaliativos. Outra questão evidente é que tememos as reações dos outros, a mágoa deles, a agressão etc., ou seja, que o feedback seja mal interpretado, pois, em nossa cultura, ele ainda é percebido como crítica negativa, portanto, tem implicações emocionais.



NOVAS DESCOBERTAS

Este livro aborda a arte da escuta. Mesclando experiências, testemunhos, casos e reflexões filosóficas, os autores compartilham o que aprenderam sobre o tema. Dentre os temas abordados, estão: “Competir ou cooperar?”, “Escutando classes, gêneros, raças e outras diversidades”, “O líder escutador”, “A coragem e o desejo de escutar”.

Muito se fala em comunicação pensando no falar, porém ela se inicia no ouvir. Esta obra te ajudará a pensar se você é um bom ou uma boa ouvinte. De maneira leve e interessante, você aprenderá mais acerca da escutatória, competência diretamente ligada a comunicação e feedback.



Para superar as dificuldades em emitir e receber feedback, primeiramente, precisamos entender, em essência, a **finalidade** dele: fornecer informações sobre o comportamento e o desempenho, com base em dados objetivos, de tal forma que a pessoa avaliada mantenha uma **atitude mental positiva** em relação a si

própria e a seu trabalho ou, ainda, estimular aquele que recebe a autoavaliação a comprometer-se com o planejamento pessoal, a fim de buscar padrões estabelecidos de comportamento e desempenho.

Krausz (1999) menciona que, para superar tais dificuldades, é necessário:

- **Estabelecer** uma relação de confiança recíproca, para diminuir as barreiras entre comunicador e receptor.
- **Demonstrar** respeito, lembrando de tratar o outro da maneira como você gostaria de ser tratado(a).
- **Reconhecer** que o feedback é um processo de exame conjunto.
- **Aprender** a ouvir, a receber feedback sem relações emocionais intensas.
- **Aprender** a dar feedback de forma habilidosa, sem conotações emocionais intensas.

O feedback eficaz é aquele que consegue **promover alterações ou mudanças objetivas**, evidenciando as qualidades daquele que o recebe, o estimulando à mudança de comportamento.

Diante desse desafio, Krausz (1999) apresenta algumas **características específicas** possíveis de tornar o feedback mais poderoso:

APLICÁVEL

Ser dirigido para comportamentos que o receptor possa modificar, porque, se indicamos alguma limitação sobre a qual a pessoa não possui controle algum, só conseguimos aumentar sua frustração.

NEUTRO

Ser descritível em vez de avaliativo. Quando se evita o julgamento e se faz apenas o relato de um evento ou um fato, reduz-se a necessidade de o outro reagir de forma defensiva. Neste caso, o objetivo é levar a pessoa a uma autoavaliação, por meio da análise dos fatos, e não sobre opiniões.

ESPECÍFICO

O feedback necessita ser específico, pois, quando o é generalizado, a mensagem fica vaga, perde sua força e seu significado, e o receptor não dispõe de dados suficientes para compreendê-lo e utilizá-lo.

OPORTUNO

Geralmente, o feedback é mais efetivo se for oferecido, imediatamente, após a ocorrência. Saber quando oferecer feedback é tão importante quanto saber como fazê-lo.

DIRETO

Deve ser oferecido, pessoal e diretamente, ao interessado, e não a colegas, superiores, subordinados ou outras pessoas.

COMPROVADO

Solicitar que o receptor se manifeste sobre a compreensão da mensagem.

O processo de feedback precisa ser entendido como um momento muito importante entre os envolvidos e que deve sempre priorizar a **melhoria contínua**. Dessa forma, quanto melhor preparados e conhecedores dos processos e etapas do feedback forem os envolvidos, **maior o poder deles sobre a situação** e, naturalmente, haverá mais tendência em alcançar melhor resultado.

Não importa se você emite ou recebe o feedback, é importante estar atento(a) às dicas mencionadas, afinal, elas auxiliarão você a lidar melhor com o processo do feedback. Normalmente, no início da carreira, a tendência é que o profissional receba e não seja o emissor, porém, independentemente da situação, vale destacar que devemos estar **receptivos** bem como buscar pontos de **aprendizagem** em cada oportunidade.





EXPLORANDO IDEIAS

Entenda o que é *feedforward*

Segunda Mundo Carreira (2012, on-line), trata-se de um “olhar adiante”. Nele o colaborador recebe orientações para melhorar o desempenho, superando as dificuldades avaliadas.

Também chamado, em algumas empresas, de reorientação, o feedforward é uma ferramenta de importância crucial na gestão de pessoas. Por meio dele, há a possibilidade de ajudar colaboradores no processo de crescimento e aprendizado, aumentando o nível de satisfação e produtividade.

O feedforward também é valioso em momentos de conflito, nos quais a relação com um funcionário passa por algum tipo de divergência. Nestes casos, o gestor poderá observar as possibilidades ao futuro daquele colaborador e, junto com ele, traçar novas ações dentro da organização.

Trabalho em Equipe e Seus Benefícios

Formar equipes de **alto desempenho** tem sido o desafio de inúmeras organizações. Apesar de existir, por parte das empresas, o reconhecimento da **importância das equipes**, esse não é um trabalho simples. À medida que as organizações se reestruturam para competir com mais eficiência e eficácia, elas recorrem às equipes como uma estratégia voltada a **potencializar** o talento de seus profissionais. Portanto, equipe é um:

Conjunto de pessoas atuando com **alto grau de comprometimento** umas com as outras. Nesse conjunto, o esforço coletivo resulta em um desempenho maior do que a soma das contribuições individuais.

Além de estarem comprometidas com uma meta comum, as equipes atuam de forma bastante interdependente, procurando colocar os **objetivos do grupo** acima dos seus interesses pessoais; além disso, não ficam presas à burocracia e às formalidades e agem de forma tão consciente quanto responsável.

**EXPLORANDO IDEIAS**

Com o objetivo de te estimular a compreender melhor o tema, preparamos um vídeo para você. Assista e aprenda mais sobre trabalho em equipe e seus benefícios.

A implantação de equipes nas organizações não é um trabalho fácil, exige muito **treinamento e paciência** de todos os envolvidos. Ela representa uma mudança no modelo de gestão e no comportamento das pessoas e, em decorrência desse fato, gera expectativas e, muitas vezes, resistência, pois leva as pessoas a saírem da zona de conforto.

São vários os benefícios decorrentes da implantação das equipes, mas é necessário **esforço e determinação** bem como **envolvimento e participação** desde os níveis mais altos da organização até o operacional.

Atuando em Equipe

Uma das **principais características** procuradas no mercado é a capacidade de trabalhar em equipe. Muitas empresas, em processos de seleção, têm optado por pessoas que apresentam a **habilidade de equipe** em detrimento daquelas que possuem conhecimento específico, mas que não sabem trabalhar em conjunto. Trabalhar em equipe não é apenas trabalhar em conjunto, é preciso **comprometimento, responsabilidade e foco** em resultados, uma vez que esses só são alcançados pelo compartilhamento.

Assim, é preciso desenvolver as suas habilidades em equipe para que você possa se destacar pelas **contribuições aos resultados** organizacionais. Cada vez mais, as empresas valorizam profissionais capazes de atuar em **diferentes tipos de equipes**, muitas vezes, ao lado de pessoas que não conhece ou com quem não tem afinidade; contudo a sua habilidade interpessoal o levará a superar as diferenças, buscando sempre o desenvolvimento da equipe e os melhores resultados.

Para desenvolver as habilidades como membro de uma equipe, listamos, a seguir, algumas **condições fundamentais**:



Administrar conflitos: é importante saber lidar com os conflitos do dia a dia na empresa. Nesse sentido, desenvolver a habilidade de conversar para esclarecer os fatos e conciliar as necessidades é sempre a melhor opção nesse momento, gerando confiança e afeição da equipe.

Comunicação: saber valorizar a comunicação entre você e os outros colaboradores é fundamental para o trabalho em equipe. Escutar e falar na hora certa também é uma habilidade importante para que o ambiente se torne agradável e produtivo.

Proatividade: antecipar-se é um ponto positivo. Estar sempre disposto a ajudar e a resolver os problemas contribui para o seu desenvolvimento e o da equipe.

Inovação: procurar inovar é sempre importante para o crescimento da empresa e dos profissionais. Buscar soluções e alternativas é fazer com que todos cheguem ao melhor resultado com mais assertividade e com menor dispêndio de tempo e energia possível.

Confiança: é fundamental desenvolver a confiança entre as pessoas que estão a sua volta. Gerar este sentimento é ganhar um espaço maior na equipe, pois você sempre será o apoio de cada um e saberá quando e como contar com cada colaborador (ADMINISTRADORES, 2013, on-line).

O desenvolvimento dessas habilidades requer **treinamento e disciplina**, uma vez que implica **mudança de hábitos e comportamentos**. Com a prática e o automonitoramento, aos poucos, você adquire consciência da evolução conquistada bem como dos pontos que ainda necessitam de atenção. O mais importante é **manter-se engajado**, colocando em prática os aprendizados, contribuindo para a geração de resultados e para o crescimento da organização.

É difícil alinhar **interesses, competências e habilidades**. O mercado exige, cada vez mais, pessoas com aptidão à adaptação, flexíveis e que consigam identificar no outro possibilidades de novas aprendizagens.



Marketing Pessoal

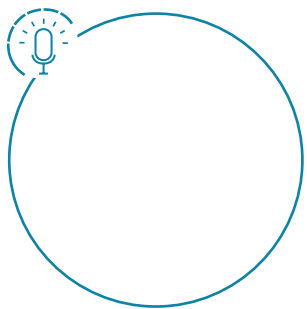
Todo profissional, independentemente do ramo de atividade, deve adotar estratégias para que o seu produto (serviços, experiências, conhecimentos) possa ser **percebido e valorizado** no mercado, pois, além de investir em qualificação e desenvolvimento de competências profissionais, é fundamental pensar em uma forma inteligente de se **destacar** no contexto social no qual está inserido, determinando o posicionamento no mercado, algo fundamental ao **sucesso profissional**.

O marketing pessoal é uma abordagem atual que aproveita os conceitos e instrumentos do marketing em benefício da carreira e da vida pessoal, valorizando o ser humano em seus atributos, características e complexa estrutura. Pode, ainda, ser entendido como um **novo campo de estudo** que visa a desenvolver, no profissional, uma imagem positiva junto aos diferentes públicos com os quais ele mantém contato, dentre eles, destacamos: empregadores, clientes, fornecedores e colegas, dentro e fora da empresa.

É possível afirmar que o **objetivo do marketing pessoal** é potencializar os relacionamentos bem como ampliar o *networking* de forma consistente e sustentável. A preocupação com o marketing pessoal tem sido cada vez mais comum em diferentes áreas profissionais, revelando uma necessidade imposta pelo mercado: a de se **sobressair** frente à enorme disponibilidade de profissionais preparados que disputam o mesmo espaço.

O marketing pessoal é necessário a todos os profissionais, independentemente do nível hierárquico ou ramo de atividade, porque possibilita ao profissional um **posicionamento estratégico** quanto à

sua marca pessoal no mercado de trabalho e meio onde convive. O marketing pessoal possibilita, ainda, o desenvolvimento de autoridade pessoal em sua área de atuação, fazendo com que seja **visto e respeitado** de forma especial.



Etiqueta profissional: este termo tem sua origem na palavra grega *ethos*, que significa comportamento. Trata-se de um conjunto de boas maneiras, bons costumes, atitudes, posturas e palavras que facilitam as relações humanas. Confira o podcast que preparamos e fique por dentro desse assunto, a fim de contribuir com o seu processo de desenvolvimento em relação ao marketing pessoal.



Todo profissional que almeja progredir em sua carreira deve pensar, mas também desenvolver o seu marketing pessoal. Há, atualmente, **ferramentas e técnicas** que podem tanto ser aprendidas quanto aplicadas por qualquer pessoa que almeja posicionar a sua carreira de forma estratégica. Para isso, é preciso compreender que esse marketing vai muito além de apenas uma boa apresentação pessoal.

O marketing pessoal usa os **4Ps do marketing tradicional, adaptados** ao desenvolvimento pessoal. O chamado **mix de marketing** consiste em todas as ações as quais uma empresa pode empreender para influenciar a demanda pelo seu produto. Se pensarmos nesse conceito aplicado ao marketing pessoal, temos a ideia de transformação da imagem pessoal, por meio da promoção de mudanças de atitudes, hábitos, comportamento, valores e desejos de forma que o profissional se mantenha alinhado com as necessidades demandadas pelo mercado.

Sendo assim, listamos os 4 Ps do marketing tradicional, aplicados ao marketing pessoal:

PRODUTO

Para o marketing pessoal, representa os conhecimentos, as habilidades, as atitudes e os comportamentos que a pessoa possui, e, ainda, a forma como se apresentam (embalagem do produto): roupas, acessórios e posturas.

PREÇO

Representa o quanto o mercado está disposto a pagar pelos seus serviços e seus conhecimentos. Está, diretamente, relacionado à percepção dos clientes sobre a capacidade de o profissional agregar valor ao que faz.

PRAÇA

Refere-se ao mercado ou segmento de atuação no qual o profissional se especializa a ponto de se tornar um perito. É de extrema importância que o profissional defina, com clareza, qual é o seu segmento de atuação e qual a sua especialidade.

PROMOÇÃO

Implica como o profissional se comunica com o seu mercado, ou seja, como usa as ferramentas para comunicar as suas características, seu diferencial e as vantagens que o mercado terá ao contratar seus serviços.

O processo de **gestão do marketing pessoal**, além de melhorar o **posicionamento** e a **imagem** do profissional no mercado, também tem o potencial de ser utilizado como uma excelente ferramenta para o gerenciamento de carreira. O planejamento da imagem pessoal influencia a **ascensão profissional**, permite o **reconhecimento** de competências e a forma adequada de as apresentar, auxilia na criação, na **ampliação** e no gerenciamento da rede de contatos, contribui à melhora da autoestima e da vontade de enfrentar desafios.

Um dos legados do marketing pessoal é o despertar e o amadurecimento da pessoa para o autodesenvolvimento e autogerenciamento da sua carreira e vida pessoal, ampliando a capacidade de lidar com as constantes mudanças, garantindo uma carreira mais sustentável. Perceba que o marketing pessoal se conecta a **questões existenciais** mais profundas, como o Projeto de Vida, cujo foco é levar o sujeito à realização pessoal e profissional. Fazer marketing pessoal é muito bem-vindo, além de ser necessário, nos dias de hoje.

Para construir o marketing pessoal, é preciso que o profissional tenha um **objetivo bem definido**, elemento fundamental ao desenvolvimento das **estratégias de gerenciamento** de imagem profissional. Como todo processo de desenvolvimento pessoal, deve-se ter muito **comprometimento e investimento pessoal**, ao longo do tempo.

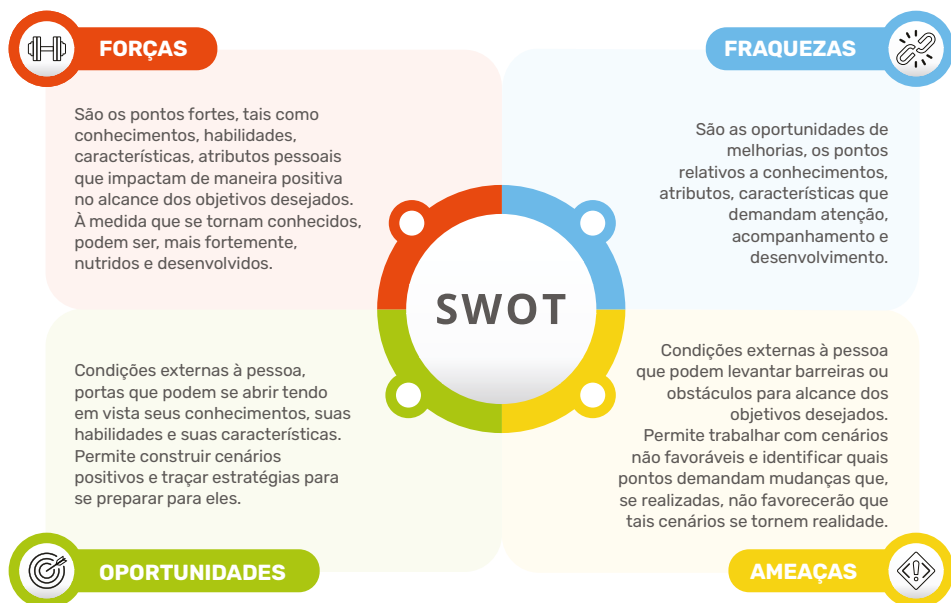
O processo deve ser pensado em quatro etapas, sendo elas: **o diagnóstico, realizado pela ferramenta Análise SWOT**, na qual identificamos os nossos **pontos fortes e fracos**, por meio da análise do nosso ambiente interno, assim como quais são as **ameaças e oportunidades** no ambiente externo e, a partir desses dados, traçar **objetivos e metas** (onde estou e onde quero chegar); assim como desenhar **trajetórias estratégicas** (quais ações serão realizadas) e o **plano de ação** com cronograma de realização das ações.

O ponto crucial é reconhecer em si as suas forças e fragilidades, o que nem sempre é fácil ou, até mesmo, agradável, mas, sem dúvidas, é muito necessário. Portanto, para que o profissional possa consolidar um plano de marketing pessoal assertivo, o primeiro passo é buscar o autoconhecimento, por meio da análise de SWOT.

Análise SWOT

É uma ferramenta do planejamento estratégico de marketing que recolhe dados os quais identificam **forças e fraquezas** do ambiente interno e as **oportunidades e ameaças** do ambiente externo.

Segundo Lotz e Gramms (2013), cada quadrante da matriz compreende um aspecto específico:



A análise de SWOT pessoal deve ser feita por meio de perguntas que, ao serem respondidas, revelam o estado atual da matriz, conforme o Quadro 1:

Forças	• Quais são os seus pontos fortes? Quais são os seus talentos? • O que você faz que te dá muito prazer? • Quais são os recursos que te destacam em relação a outras pessoas? • O que as pessoas apreciam em você?
Oportunidades	• Que oportunidades você é capaz de obter com os seus pontos fortes? • Que possibilidades de atuação você pode abrir, por meio dos seus talentos? • Como seus talentos podem contribuir para você obter os resultados desejados na vida pessoal e profissional? • Como os seus pontos fortes seriam utilizados para contribuir com o resultado de outras pessoas, de seus colegas e da sua organização?
Fraquezas (leia-se: Oportunidades de desenvolvi- mento)	• Em que você pode melhorar? • Quais conhecimentos precisam ser aprofundados? • Quais comportamentos seriam adotados para ganhar oportunidades? • Quais práticas, atitudes e pensamentos você deve evitar? • O que faz você perder oportunidades (pensamentos, crenças, atitudes, estados emocionais, ações)? • O que as pessoas indicam que você poderia melhorar? • O que você perderia, em médio e longo prazo, se continuar assim como está?

Ameaças	• Quais obstáculos você encontra (no seu dia a dia, na sua atuação)? • O que está mudando em seu trabalho ou em sua vida e que requer novos conhecimentos e recursos pessoais? • O que é importante você buscar para construir e realizar o seu Projeto de Vida? • O que é importante buscar para atender às novas exigências do mercado de trabalho?
---------	--

Quadro 1 - Perguntas para análise SWOT pessoal / Fonte: adaptado de Lotz e Gramms (2013).

A análise SWOT oferece a possibilidade de uma importante reflexão acerca de si mesmo, dos pontos fortes, dos núcleos doadores de forças e das oportunidades de aprimoramento. Sobretudo, permite que você **projete cenários, visões de futuro** e, assim, tome decisões, tendo em vista o que deseja alcançar em seu Projeto de Vida.

Para a efetividade das ações do marketing pessoal, precisamos nos conhecer enquanto pessoas e profissionais, saber exatamente quais são as nossas **qualidades e limitações**, no que somos **bons ou diferenciados**. Somente assim agiremos de forma assertiva, posicionando o nosso produto junto àqueles que solicitarão ou contratarão o nosso talento.

Listamos, a seguir, alguns **aspectos essenciais** ao marketing pessoal:

- a) **Cuidar** da aparência é um ponto importante para a construção da imagem pessoal.
- b) **Monitorar** os seus comportamentos com relação a si e aos outros, adaptando o seu estilo pessoal conforme a situação ou necessidade.
- c) **Buscar**, permanentemente, aprimoramento e conhecimento, por meio de leituras, cursos, palestras, formação inicial e continuada (graduação, pós-graduação).
- d) **Preservar** e ampliar a sua rede de relacionamentos.
- e) **Cuidar** de sua comunicação escrita e falada, sobretudo, a comunicação não verbal. Procure adequar conteúdo, ritmo e tom de voz de acordo com a situação.

Com o objetivo de auxiliar no processo de **desenvolvimento do plano de marketing pessoal**, orientamos que, com base no Quadro 1, você faça a sua **análise de SWOT pessoal**, a qual se propõe a fazer um levantamento do ambiente interno (pontos positivos e negativos) e, também, do ambiente externo ou de mercado (oportunidades e ameaças), conforme mostramos, anteriormente.

Outra ferramenta é o **plano de marketing pessoal**. O objetivo dela é auxiliar o profissional a estruturar as ações necessárias para alavancar a carreira e obter o resultado desejado.

No Quadro 2, a seguir, há um modelo de plano de marketing pessoal, assim, você terá uma base para montar o seu próprio plano. Esses exercícios te ajudarão a dar os primeiros passos. Lembre-se de ser o(a) mais sincero(a) e honesto(a) possível.

PLANO DE MARKETING PESSOAL				
Nome:				
Objetivo de carreira:				
Cargo atual:			Cargo pretendido:	
O QUÊ? (O que deverá ser feito?)	QUEM? (Quem deverá fazer?)	QUANDO? (Quando deverá ser feito?)	COMO? (Quais serão os procedimentos?)	POR QUÊ? (Com qual objetivo será feito?)

Quadro 2 - Plano de marketing pessoal / Fonte: o autor.

Gerenciar **a vida e a carreira profissional** não é uma atividade fácil ou simples. Tentar fazer isso sem contar com o **apoio e a ajuda de aliados**, certamente, deixará tudo ainda mais complicado. Ao longo de nossa trajetória, devemos nos preocupar em criar uma rede diversificada de contatos ou *networking*, pois acreditar que somos autossuficientes, que não precisamos do outro, não nos garante

vitórias. O mercado não acolhe o profissional, somente, por suas **titulações ou qualificações**. É essencial desenvolver a habilidade de relacionamento interpessoal e enxergar o outro como parte de suas conquistas.

Networking

Networking, uma palavra da língua inglesa (*net* = rede; *working* = trabalhando), pertence ao campo do capital social, das redes de relacionamentos alicerçadas na confiança, na cooperação e na inovação que são desenvolvidas pela pessoa, dentro e fora da organização. Essas redes articulam e facilitam o acesso à informação, a conhecimentos fundamentais à abertura de novas oportunidades e possibilidades. O *networking* deve ser utilizado para promover **visibilidade** tanto pessoal quanto profissional.



PENSANDO JUNTOS

Como está sendo feita a distribuição do produto “você”?

A distribuição e a comunicação do produto, em se tratando de **marketing pessoal**, dão-se em todas as esferas da vida. Não nos damos conta, mas estamos nos “vendendo” a todo o momento: nas relações com a família, amigos, colegas de trabalho, na escola, no clube, na igreja, nas participações em eventos sociais, ou seja, em todos os lugares e a todo o momento. É por meio da distribuição e comunicação que criamos e fortalecemos o *networking*, a rede de relações. O *networking* é especialmente importante para a distribuição e venda do produto “você”.

O *networking* é uma **rede que construímos**, delicadamente, fio a fio, por meio de comportamentos capazes de apoiar a construção e o fortalecimento da rede ou atuar de forma contrária a ela. É essencial aprender a estabelecer contatos, inclusive com quem é diferente. Expandir o *networking* cria **oportunidades bem como fortalece a empregabilidade**, além de proporcionar um importante aprendizado: conviver com pessoas diferentes.

Existe uma diversidade de maneiras para estabelecer **conexão com as pessoas**, tenha em mente que o mais importante é saber o seguinte: a todo o momento e a

cada contato, estamos fazendo o nosso marketing, mas também estamos trabalhando a nossa rede de contatos. As estratégias mais comuns para estabelecer *networking* são: telefonemas, apresentação ou participação em comunidades e grupos de discussão na internet, contato face a face, participação em reuniões, palestras, congressos, eventos sociais e, até mesmo, criação de banco de dados de possíveis contatos.

É essencial esclarecer que as ações de *networking* não devem se limitar a uma agenda bem-organizada, a cartões de visitas, a listas de e-mails. O mais importante e difícil é fazer a manutenção dos relacionamentos, afinal, é muito desagradável acionar alguém somente quando você necessita de algo. Para evitar este tipo de situação, **pratique gestos simples**, como: anotar a data de aniversário e enviar um e-mail, **agradecer** sempre por ajudas prestadas pelas pessoas que fazem parte dos seus contatos, **parabenizar e elogiar, sinceramente**, os membros da sua rede quando alcançarem os objetivos ou pelo sucesso profissional.

Networking representa **conexão com as pessoas**. Este pensamento leva-nos a adotar uma atitude *network*, ou seja, uma forma especial e positiva de tratar todos aqueles os quais conhecemos, independentemente do nível hierárquico, da importância social ou dos interesses contidos na relação. Esta postura nos dá mais chances de gerar **experiências positivas** com aqueles com os quais estabelecemos contatos. Assim, a marca pessoal torna-se melhor percebida, agregando valor à imagem pessoal.



NOVAS DESCOBERTAS

Desde a infância, Dani (Débora Falabella) lida com todo tipo de crise de ansiedade. Já adulta, ela recorre a terapias e medicações para conviver não só com Sílvia (Yara de Novaes), a sua mãe superprotetora, mas todos os demais que a cercam. O filme baseia-se no livro de mesmo nome, escrito por Tati Bernardi.

Refletindo sobre a história: pensar na construção de uma carreira de sucesso, necessariamente, precisamos pensar na nossa rede de apoio. *Depois a Louca Sou Eu* aborda, de maneira divertida e descontraída, temas acerca das relações familiares e profissionais. Este filme te ajudará a pensar como desenvolver relações saudáveis e ter uma carreira de sucesso.



De nada vale um bom planejamento pessoal se não conseguirmos manter a coerência entre **conteúdo e embalagem**. Deve-se ter bom senso para empreender ações que possam impactar em nossa imagem pessoal. A cada novo contato, temos

a oportunidade de fortalecer a nossa conexão com as pessoas e gerar **experiências positivas** nessa relação.

Atualmente, a indicação vem sendo uma das formas mais recorrentes de recrutamento e seleção nas empresas. Ao indicar alguém para uma atividade, é como se a pessoa assinasse, em concordância, como se fosse um **aval pessoal** daquele que indicou. Assim, vale **observar e nutrir** relacionamentos sociais edificantes, apoiadores, pois eles são fundamentais à realização do Projeto de Vida.

Inteligência Emocional e Resiliência

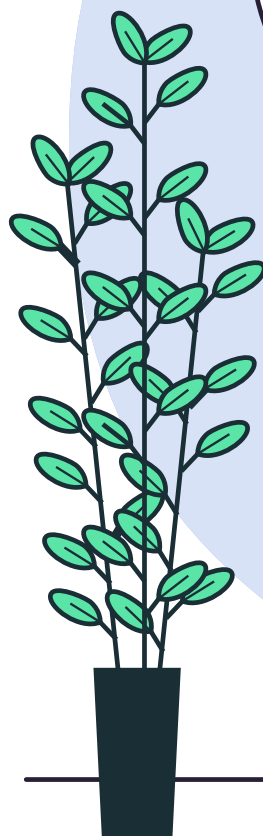
Todos sabemos o quanto somos **influenciados pelas emoções** e como elas impactam, diretamente, a nossa forma de ser, pensar, agir e sentir. O reflexo disso fica evidenciado nos resultados que conseguimos alcançar e, mais explicitamente, ainda, no tipo e na qualidade dos relacionamentos que conseguimos estabelecer.

A **inteligência emocional** tem se tornado o diferencial competitivo das pessoas frente ao mercado de trabalho. Ela, por sua vez, também pode abrir ou fechar portas e oportunidades.



EXPLORANDO IDEIAS

Neste vídeo, você conferirá mais informações sobre **inteligência emocional e resiliência**, assuntos importantes e que têm feito a diferença no mercado de trabalho. Assista e fique por dentro.





A **resiliência é uma combinação de fatores** e, nos dias de hoje, uma alternativa interessante para aprendermos a lidar melhor com as inúmeras adversidades que vivenciamos. Um dos requisitos importantes ao desenvolvimento da resiliência é a capacidade de formular planos realistas e de empreender as ações previstas nesses planos.

Complementando esse conjunto de requisitos, também é importante ter autoestima elevada. Pessoas resilientes mostram ter **visão claramente positiva** de si e **confiança** em suas qualidades e capacidades.

Oliveira (2010) apresenta outras recomendações para o desenvolvimento da resiliência:

- **Cultive os relacionamentos pessoais:** é importante manter bom relacionamento com familiares e amigos bem como aceitar ajuda e apoio dessas pessoas que querem te ouvir e que se interessam, sinceramente, por você.
- **Evite ver as crises como problemas insolúveis:** tenha atitude positiva perante as situações de crise. Não podemos mudar a realidade para que eventos estressantes não aconteçam, porém, certamente, podemos mudar a forma como os interpretamos.
- **Aceite que as mudanças são parte da vida:** a maioria das pessoas conseguiria mais resiliência se considerasse seriamente o fato de a vida impor condições diferentes à medida que o tempo passa, por isso, certos objetivos do passado talvez já não possam ser conquistados no presente, devido a situações adversas.
- **Avance na direção de seus objetivos:** é fundamental ter objetivos, em qualquer época, em qualquer idade. Sem eles, o ser humano corre o risco de perder uma parte importante de seu encanto pela vida, porém os objetivos precisam ser realistas e alcançáveis.

- **Coloque-se em ação:** quando se sentir em uma situação adversa, faça alguma coisa. Em geral, as pessoas que se encontram em tais situações adotam o comportamento contrário, ou seja, alheiam-se, escapam ou procuram proteger-se de mais problemas e tensões, desejando que o tempo passe e as coisas se resolvam, desenvolvendo a síndrome da vítima.
- **Entenda a adversidade como uma forma melhor de se conhecer:** pessoas que, frequentemente, aprendem algo sobre si mesmas demonstram ter um componente de personalidade importante para a manutenção da autoestima e a construção da resiliência.
- **Cuide de si mesmo(a):** preste atenção às suas próprias necessidades e sentimentos, envolva-se nas atividades de que gosta e que te deixam relaxado(a), exercite-se. Cuidar de si significa, em última instância, manter tanto a mente quanto o corpo preparados para reagir a situações difíceis.
- **Aprenda mais sobre o seu próprio passado:** reflexões acerca dos eventos passados ajudam a colocar os fatos que mais te impactaram em uma estrutura narrativa a qual faça sentido e a reduzir, significativamente, o seu sofrimento. É muito importante resgatar experiências, analisar as falhas, identificar os acertos, buscando novos caminhos de solução.

Honestamente, espero que os conteúdos apresentados, aqui, verdadeiramente, possam auxiliar você no processo de mapeamento das habilidades potenciais e, também, daquelas que necessitam ser desenvolvidas. O mais importante nisso tudo é você ter o conhecimento e a consciência de suas forças e fraquezas para agir estrategicamente e influenciar, positivamente, a sua posição no mercado de trabalho, preparando-se, ao mesmo tempo, às oportunidades.

Novos Desafios

Apresentamos a você a importância do **desenvolvimento de habilidades**, como: relações interpessoais, comunicação, trabalho em equipe, marketing pessoal e inteligência emocional, para o efetivo aproveitamento das oportunidades as quais o mercado possa oferecer. Aprendeu, também, sobre o valor de cultivar e desenvolver as relações interpessoais, uma vez que muitos profissionais são admitidos nas organizações pelas suas competências técnicas, mas, sem as competências comportamentais, dificilmente eles tornarão as próprias carreiras mais sólidas e satisfatórias.

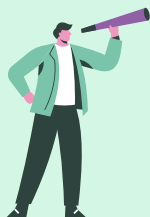
Falamos a respeito da **comunicação e seus desafios** no cotidiano e, também, da importância de aprender a lidar com o feedback como oportunidade de aprendizado, desenvolvimento e melhoria contínua. Abordamos a importância da boa atuação em equipes, sendo ela um dos principais desafios das empresas, afinal, a grande

maioria dos profissionais não são preparados para esse trabalho. Você precisa, urgentemente, familiarizar-se com esse modelo de atuação.

Você aprendeu como transpor as **contribuições do marketing** ao nosso marketing pessoal e a importância de criar e manter o *networking*, pois ambos são fundamentais para a abertura de oportunidades ao Projeto de Vida. Finalizando, refletimos sobre o papel da **inteligência emocional** e da **resiliência** e como elas alicerçam as competências comportamentais, fundamentais para o estabelecimento de relacionamentos saudáveis tanto na esfera pessoal quanto profissional.

Assim me despeço e espero que os conteúdos apresentados tenham sido relevantes para os seus aprendizado e desenvolvimento. Que você tenha sempre sabedoria para construir uma vida próspera e feliz.

Forte abraço!





1. No dia a dia das relações interpessoais, muitas vezes, as pessoas não se dão conta de como a forma de comunicação adotada contribui não, apenas, para a criação de uma imagem positiva, tanto como apoio ao marketing pessoal quanto em sensível melhoria ou degradação dos laços. A elaboração de um plano de marketing pessoal está fundamentada em quatro pilares, que são:
 - a) O que, porque, como e onde.
 - b) Produto, preço, praça e promoção.
 - c) Observação, sentimento, necessidade e pedido.
 - d) Competências pessoais, interpessoais, sociais e profissionais.
 - e) Autoconscientização, autocontrole, automotivação e habilidades sociais.
2. O marketing pessoal pode ser, cuidadosamente, planejado, executado, acompanhado e aprimorado, tendo em vista o composto de marketing, no qual são considerados o produto, o preço, a praça e a promoção. Contudo a composição do produto em marketing pessoal começa pela:
 - a) Rede de relacionamentos.
 - b) Comunicação com o mercado e público-alvo.
 - c) Autoimagem, autoconceito e autoestima.
 - d) Capacidade de persuasão.
 - e) Embalagem.
3. Feedback é a informação que se dá a uma pessoa sobre como o comportamento dela está sendo percebido e como isso afeta a postura dos demais. É válido, também, para expressar como a atuação do grupo afeta uma ou mais pessoas. Em suma, o feedback é um processo de ajuda mútua à mudança de comportamento bem como um mecanismo auxiliar para quem deseja perceber quanta afinidade existe entre as suas intenções e a sua conduta e, assim, melhorar o desempenho. Sobre esse assunto, leia as afirmativas, a seguir.
 - I - No processo de feedback, a questão da confiança no outro é o ponto crítico, o que aumenta a dificuldade em aceitá-lo, principalmente em situações de trabalho que possam afetar o nosso status ou imagem.
 - II - Uma dificuldade para emitir feedback é reagir somente a um aspecto do que vemos no comportamento do outro, dependendo de nossas próprias limitações e, com isso, tornamo-nos parciais e avaliativos.



III - Atualmente, o processo de feedback tem sido utilizado como um momento de desabafo tanto do avaliador quanto do avaliado bem como do avaliado com o seu avaliador.

IV - Na entrevista de avaliação com base no processo do feedback, o avaliado não deve expressar nenhuma manifestação ideológica ou emocional, isso vai contra os princípios básicos de um feedback assertivo.

É correto o que se afirma em:

- a) I, apenas.
- b) I e II, apenas.
- c) I, II e III, apenas.
- d) II, III e IV, apenas.
- e) I, II, III e IV.

3 Conquistando Oportunidades

Me. Luciano Santana Pereira

OPORTUNIDADES DE APRENDIZAGEM

- Identificar oportunidades de trabalho e saber como as aproveitar.
- Conhecer as etapas de um processo de seleção.
- Elaborar um currículo com os requisitos e os cuidados necessários.
- Identificar os comportamentos assertivos para a entrevista de emprego.



Inicie sua jornada



Ao infinito e além! Não, não falaremos aqui sobre animações ou viagens espaciais, mas como decolar na sua carreira por meio de ações voltadas a melhorar a sua trabalhabilidade. Esta pode ser compreendida como a capacidade que cada ser humano tem em desenvolver habilidades, conhecimentos e competências necessárias à geração de renda, trabalho e riquezas.

Nesse cenário, **o trabalho e a carreira** aparecem como elementos importantes na nossa vida e, em função deles, fazemos várias escolhas, inclusive os cursos que fazem parte de nossa formação profissional.

Apresentarei a você como estruturar um bom currículo, o que inserir e quais cuidados tomar para que ele seja uma ferramenta capaz de te ajudar na conquista de oportunidade de trabalho. Pois, no mundo laboral, a competição pelas melhores oportunidades é acirrada, dessa forma, além de apresentar um bom currículo, um profissional precisa, também, saber como se apresentar em entrevistas, articular e mostrar as suas competências nas dinâmicas de grupo, testes e outros mecanismos empregados pelas organizações para selecionar as pessoas que participarão dela.

Além disso, abordarei as **principais técnicas** utilizadas em processos seletivos, com vistas a entender a finalidade de cada uma delas, saber como se preparar para processos seletivos, dicas de maneiras de participar, efetivamente, no processo de seleção, com foco em resultados, e o que fazer após a entrevista.

Como dizem por aí, “o céu é o limite”, mas é você quem determina onde quer chegar. Por isso, independentemente do caminho — por terra, ar ou mar — espero que, ao final deste estudo, você se sinta mais seguro(a) em relação às suas opções e consiga conquistar as oportunidades que deseja.

Forte abraço e bons estudos!

Desenvolva Seu Potencial

A conquista de oportunidades no mercado de trabalho, hoje, começa pelo preparo e pela atualização sobre as **novas tendências** no processo de seleção de pessoas para os postos de trabalho, assim como por uma boa **apresentação**.



PENSANDO JUNTOS

Mas o que seria essa apresentação?

A porta de entrada para qualquer **processo de recrutamento** e seleção de pessoas é o **currículo**. É uma das etapas mais importantes, pois é a partir do envio do seu currículo que você estabelece o primeiro contato com a empresa, organização ou entidade onde queria atuar.

Muitas vezes, esse é o primeiro contato dos recrutadores com os candidatos, e você, talvez, conhece aquela expressão “**a primeira impressão é a que fica**”. Neste caso, ela se encaixa perfeitamente. Você desejará deixar uma marca positiva e, por isso, se apresentará bem, por meio do seu currículo, portanto, é essencial manter o seu documento atualizado, afinal, sempre temos como melhorar o currículo.

Conheceremos um pouco mais dessa ferramenta. Vale destacar que é por meio do currículo que o selecionador se sente interessado ou não em conhecer um candidato, por esse motivo, essa ferramenta é considerada uma **importante forma de apresentação** profissional, merecendo atenção toda especial.

Pensando nisso, o desafio é apresentar a você os **cuidados necessários** na hora de elaborar o currículo, de forma que ele produza resultados eficazes. Vale ressaltar que esse é um assunto para o qual jamais existirá uma fórmula pronta e totalmente infalível, o que temos são indicativos das literaturas e, principalmente, do mercado, as quais nos mostram o que se deve fazer ou não, em se tratando de currículo.

O **currículo** é um documento utilizado para apresentar informações sobre o profissional, envolve as suas formação, experiências, competências e objetivos. Esse documento contribui, significativamente, com a venda da imagem do profissional e, por isso, deve-se tomar alguns cuidados na hora de o elaborar.

É possível que um **bom profissional** perca oportunidades de trabalho em razão de **não** saber preparar um currículo que venda bem a sua imagem, enquanto um

profissional não tão competente, mas que saiba vender-se bem, por meio do currículo, conquiste essas oportunidades. Isso pode não parecer justo, mas pode acontecer.

Um currículo deve atender a dois objetivos centrais, sendo o **primeiro** chamar a atenção do selecionador ao profissional que você é, enquanto o **segundo** foca em vender uma boa imagem a seu respeito. Tenha sempre em mente esses objetivos, na hora de preparar o seu currículo.

É imprescindível que as informações contidas no currículo sejam verdadeiras e comprováveis, porque você, provavelmente, precisará fazer isso em algum momento do processo seletivo, e de nada vale chamar a atenção do selecionador por uma informação não verdadeira ou que não se pode comprovar.

Atualmente, considera-se um bom currículo aquele que:

Se apresenta de forma **enxuta, objetiva** e que consiga falar a linguagem do cargo a ser selecionado. Currículos muito detalhados, com longos textos e muitas páginas estão cada vez mais em desuso.

Antes de qualquer coisa, você precisa saber que, ao contrário do que muita gente pensa, o **currículo é um documento dinâmico**, deve ser sempre ajustado para ressaltar as qualificações mais pertinentes à empresa e ao cargo pretendido.

Ele não é um documento padrão, o qual você tira várias cópias e envia para o maior número possível de empresas, indiscriminadamente. Currículos devem ser feitos sob medida e precisam demonstrar que você tem as qualificações que aderem ao cargo pretendido, isso implica **customizar o seu currículo**, quando necessário, destacando informações e requisitos cujo objetivo seja te colocar em evidência na empresa que o receberá.

Atualmente, existe uma infinidade de modelos ou *templates* disponíveis, porém o que mais nos importa é que você, enquanto profissional, compreenda a importância de preencher, adequadamente, cada espaço do formulário, e que essas informações poderão impactar positiva ou negativamente o selecionador.

Para ter uma **referência** do que colocar no seu currículo, apresentamos, a seguir, as informações mais básicas. Será um currículo simples, porém funcional e bem aceito pelo mercado. Ele é interessante, pois mostra a estrutura e o tipo de informação que devem ser inseridas.

SEU NOME COMPLETO

Endereço, bairro
cidade, estado.
Telefone: (00) 55555-5555
E-mail: seuemail@provedor.com.br
LinkedIn (se tiver)

OBJETIVO

Inserir informação sobre o cargo pretendido.

QUALIFICAÇÕES

Inserir as habilidades que você reconhece possuir e que te ajudarão no desempenho das funções para as quais você está se candidatando.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Inserir curso de pós-graduação. Instituição onde estudou, ano de conclusão.
- Inserir curso de graduação. Instituição onde estudou, ano de conclusão.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL *(Do mais recente para o mais antigo)*

(0000 a 0000) – Nome da Empresa “A” cargo: insira o cargo ocupado.

Principais atividades: descreva, de forma resumida, as suas principais atividades, responsabilidades e resultados alcançados.

(0000 a 0000) – Nome da Empresa “B” cargo: insira o cargo ocupado.

Principais atividades: descreva, de forma resumida, as suas principais atividades, responsabilidades e resultados alcançados.

(0000 a 0000) – Nome da Empresa “C” cargo: insira o cargo ocupado.

Principais atividades: descreva, de forma resumida, as suas principais atividades, responsabilidades e resultados alcançados.

CURSOS COMPLEMENTARES

- Curso língua estrangeira. Nível. Instituição e ano de conclusão.
- Curso complementar. Instituição. Carga horária. Ano de conclusão.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Inserir informações que possam diferenciar o seu currículo dos currículos dos demais candidatos. Por exemplo: trabalho voluntário e algum empreendimento.
- Experiência no exterior. País, cidade. Tempo de residência fora. Ano de ida e de retorno.
- Inserir informações sobre disponibilidade para mudança de cidade, estado ou país.

Cabe destacar que o processo seletivo tem como objetivo “**colocar a pessoa certa no lugar certo**”. Isso implica uma análise detalhada do perfil de cada candidato, a qual começa no currículo e termina com a contratação ou não do candidato. Por isso é importante tomar alguns cuidados na elaboração do seu currículo.

A seguir, você verá algumas dicas de como montar o seu currículo, de modo prático e eficiente, transmitindo, dessa forma, uma **imagem positiva** que não suscite dúvidas quanto à sua personalidade e ao seu talento (SUMA ECONÔMICA, 2014, p. 27):



Dica 1: o texto deve ser claro, com o português correto, informações precisas e sem ambivalência nem dubiedade de interpretações. Evite escrever na primeira pessoa do singular, “eu fiz”, “eu aconteci” etc.

Dica 2: o currículo deve ter de 1 a 3 páginas. Se a sua experiência profissional ou estudos acadêmicos forem muito extensos, faça um resumo dos principais tópicos. Dependendo da situação, você pode acrescentar uma carta de apresentação como primeira página.

Dica 3: os dados pessoais devem ser colocados na página principal, ou primeira página. Não esqueça o endereço completo, telefone, celular e e-mail. A trajetória profissional deverá ser mencionada na primeira página, logo abaixo dos seus dados pessoais.

Dica 4: seja claro e objetivo sobre a finalidade do envio do seu currículo e mencione o cargo pretendido e a área escolhida.

Dica 5: dê enfoque maior aos cursos de formação profissional, graduação,

pós-graduação ou especialidades que considere mais relevantes. É importante que saiba uma ou mais línguas, de preferência o inglês e o espanhol.

Dica 6: mencione as experiências profissionais adquiridas, onde trabalhou cargos ocupados, tempo de serviço etc. Se tem conhecimentos específicos, cite também.

Dica 7: recomenda-se que não seja inserido o valor do salário pretendido, pois pode se torna uma barreira, diminuindo as chances do profissional ser selecionado já na triagem dos currículos.

Para complementar o nosso entendimento sobre como elaborar um currículo, listamos as **orientações** propostas por Osaki (2010) sobre **o que fazer e o que não fazer** no documento. Note que as orientações são simples e basta estar atento(a) no momento de elaborar o currículo, de forma a **potencializar e dar evidência** às suas qualidades e experiências:

O QUE FAZER	O QUE NÃO FAZER
• Cuide da diagramação do documento. • A redação deve ser bem escrita, sem erros de digitação nem de português. Evite abreviações. Use itálicos, negritos e sublinhados para destacar dados. • Analise se as suas experiência e qualificações são condizentes com o que a empresa solicita no anúncio da vaga. • Escreva claramente as suas qualificações e diferenciais, mostrando à empresa o que pode esperar de você. Para cada experiência, escreva o que fez, por que e os resultados. • Inclua somente informações verdadeiras e comprováveis.	• Não deve possuir título. Currículo, Curriculum etc. • Não coloque vários objetivos, a empresa pode interpretar que você não sabe o que quer. • Não há necessidade de colocar número de seus documentos, nem anexar cópias. • Não mencione o salário, nem inclua foto, somente se a empresa solicitar. • No histórico escolar, bastam as graduações e pós-graduações. Dependendo da vaga, citar os cursos técnicos. • Não mencione porque foi desligado ou pediu demissão, essa informação deve ser passada pessoalmente, na entrevista. • Não utilize endereço de e-mail que não pareça profissional: Exemplo: josedapadaria@; gracinhalinginha@ etc.

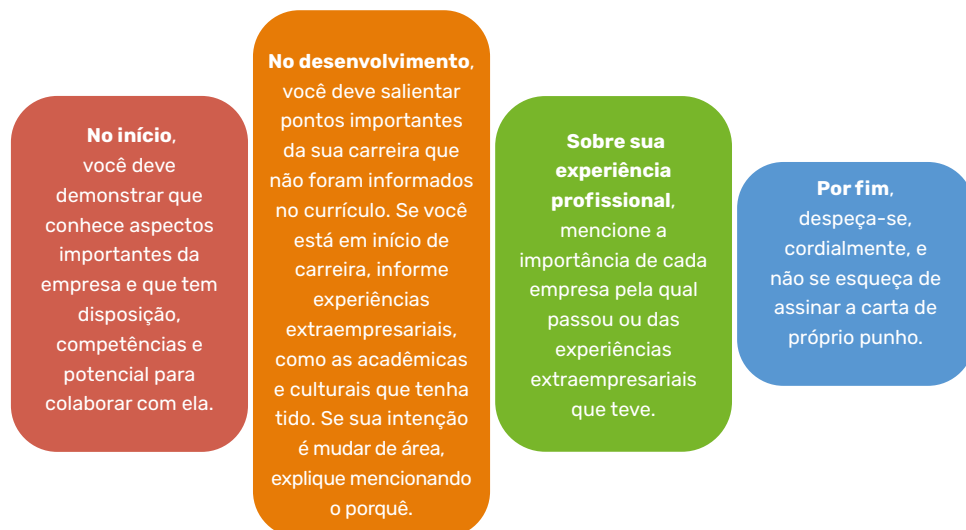
Após todas estas dicas e orientações do que fazer e o que não fazer na elaboração do currículo, podemos perceber que, de forma geral, devemos evitar todo e qualquer tipo de exagero e nos pautar pelo bom senso.

Na **dúvida**, antes de enviar o currículo para a empresa, **leia com muita atenção** e, se for o caso, vale **pedir ajuda** para que algum amigo ou profissional experiente o analise. Esta medida de precaução ajudar a evitar gafes, ou antecipar e corrigir possíveis falhas.

Outro recurso bastante empregado é a **carta de apresentação**. Embora falar em carta pareça algo antigo, não é, pois a carta de apresentação é uma ferramenta para ajudar no seu marketing pessoal, é uma forma mais pessoal e consistente de as empresas que estiverem contratando conhecer um pouco mais de você.

Uma carta de apresentação bem elaborada aborda as informações do currículo e expande-as ao leitor, levando a uma jornada guiada de algumas de suas maiores conquistas na carreira e na vida. O **objetivo** é fazer um resumo profissional e, ao mesmo tempo, ilustrar a sua personalidade.

A carta pode ser enviada como se fosse uma capa do currículo. No entanto as mesmas regras do currículo em relação aos **cuidados** com o uso da língua portuguesa devem ser observadas. Ao escrever a carta de apresentação, é **importante**:



O profissional **deve ser estratégico** no momento de elaborar e decidir para quais empresas direcionar o documento juntamente com o currículo. Normalmente, a carta de apresentação gera um **tom de formalidade**, o que deve ser **mantido** no currículo e demais etapas do processo de seleção.

Um dos pecados cometidos por candidatos que os fazem perder oportunidades é a falta de coerência entre aquilo que consta no currículo e aquilo que apresentam nas entrevistas de emprego, gerando tanto dúvidas quanto insegurança naqueles que contratam.

Atualmente, como muitos dos processos seletivos estão acontecendo online, as empresas **comumente informam** se desejam receber a carta de apresentação. No entanto, se o currículo for recebido em papel ou via e-mail, **vale destacar** que a carta está sendo enviada anexa ao e-mail.

Falando em **processos seletivos online**, é cada vez mais comum que as empresas utilizem **meios eletrônicos** para divulgar vagas e captar currículos. Há organizações que possuem, em seus sites, uma página específica ao cadastro de currículos, disponibilizada ininterruptamente.

Outras empresa **criam um mecanismo** para essa finalidade quando estão em busca de profissionais e, uma vez preenchida a vaga, encerra-se o mecanismo. Outras, ainda, **recorrem** a empresas de recrutamento e seleção que, por sua vez, têm bases de dados onde o profissional pode cadastrar o currículo.

Independentemente do meio, na hora de preencher um currículo eletrônico, é importante **observar duas regras básicas**:

UTILIZE PALAVRAS-CHAVE

Utilize, no corpo do currículo, palavras-chave coerentes com as qualificações anunciadas pela empresa contratante. Por exemplo, se você concorrerá a uma vaga para analista de marketing e, no anúncio, consta que a empresa está em busca de profissionais criativos e inovadores, então, as palavras criatividade e inovação não podem faltar no seu currículo eletrônico. A finalidade é dar ao sistema que fará a seleção dos currículos as palavras correspondentes às chaves de busca as quais ele estará programado para utilizar.

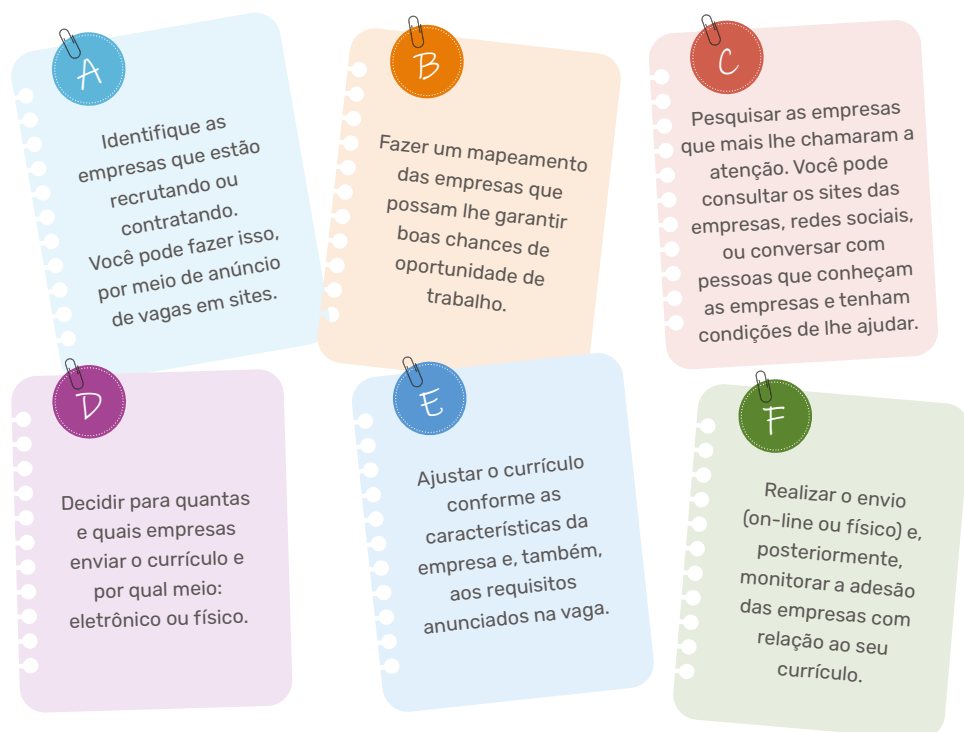


BUSQUE A MELHOR OPÇÃO

Ao se inscrever em empresas de recrutamento e seleção que utilizam bases de dados eletrônicas, analise se esta é a melhor opção para você, pois esse artifício envolve investimento financeiro. Existem bases completamente gratuitas, como a Plataforma Lattes, — interessante para profissionais de áreas científica e tecnológica — ou parcialmente gratuitas, como o LinkedIn, que além de disponibilizar o currículo é, também, uma rede profissional de relacionamentos. Essa plataforma tem sido bastante utilizada por empresas para divulgar vagas e captar candidatos. Existem outros sites, busque a melhor opção para você.

Essas são apenas algumas possibilidades de acesso a bases de currículos eletrônicos, no entanto os avanços tecnológicos acontecem em velocidade extraordinária. Caberá sempre a você manter-se antenado(a) ao que o mercado tem e terá a oferecer. Não se esqueça: todos os demais cuidados que servem para o currículo em papel, servem, também, para o currículo eletrônico.

Todo profissional que almeja alcançar uma oportunidade no mercado deve, também, considerar a adoção de estratégias para **envio e distribuição** de currículos. Uma **regra de ouro** é enviar o seu currículo apenas às empresas que te interessam. Para isso, sugerimos que:



É importante destacar que o profissional **deve dosar**, com muito cuidado, a quantidade de currículos entregues no mercado, pois há a chance de diferentes empresas te acionarem e, muito provavelmente, você terá de optar por uma em detrimento da outra, gerando a perda de oportunidades.

Recomenda-se que os currículos no **formato físico** em papel sejam **entregues pessoalmente** nas empresas e, se possível, diretamente à pessoa responsável pelo setor pretendido ou da área de recrutamento e seleção. Se isso for possível, certamente, você terá uma **boa oportunidade** de se apresentar e deixar uma ótima impressão.

Os currículos no **formato eletrônico** devem ser preenchidos diretamente no site ou na página da empresa. Cuide para que as informações cadastradas sejam atraentes aos selecionadores. O envio de currículos no **formato online**,

geralmente, ocorre por meio de e-mail, contudo vale destacar: antes de enviar o currículo por e-mail, certifique-se que, realmente, a vaga existe e que está enviando para a pessoa certa. É de bom tom utilizar o corpo do e-mail para fazer a sua apresentação, especificar quem te indicou e agradecer.

Compartilhe com pessoas da sua rede de relacionamentos que você está em busca de uma colocação (amigos, professores e conhecidos). Não tenha medo, seja otimista e, acima de tudo, **verdadeiro(a) nas informações** que coloca em seu currículo.



Processo de Recrutamento e Seleção

O recrutamento e a seleção são atividades integrantes de um dos principais subsistemas da gestão de pessoas: é o processo de agregar pessoas ou de as selecionar. Considerando que o sucesso de uma empresa está diretamente relacionado à qualidade de sua equipe, diremos que recai sobre esse trabalho a responsabilidade de decidir quem fará parte da equipe ou ainda quem será promovido e movimentado.

O fato é: empregar pessoas erradas custa para a organização. Surgem problemas na produção, no atendimento, conflitos interpessoais, desgastes físicos, mentais, emocionais, financeiros e profissionais.

Definindo de forma objetiva, o recrutamento abrange o conjunto de **práticas e processos** usados para atrair candidatos a vagas existentes ou potenciais, ou seja, recrutamento é o **processo de busca** interna ou externa à empresa de candidatos que atendam, da melhor forma possível, as exigências pessoais e profissionais, para ocupar os cargos disponíveis.



NOVAS DESCOBERTAS

Uma criadora de um site bem-sucedido de vendas que, apesar de ter apenas 18 meses, já tem mais de duas centenas de funcionários, leva uma vida bastante atarefada, devido às exigências do cargo. Quando sua empresa inicia um projeto de contratar idosos como estagiários, em uma tentativa de colocá-los de volta à ativa, cabe a ela trabalhar com o viúvo Ben Whittaker. Aos 70 anos, Ben leva uma vida monótona e vê o estágio como uma oportunidade de se reinventar. Por mais que enfrente o inevitável choque de gerações, logo ele conquista os colegas de trabalho e se aproxima cada vez mais de Jules, que passa a vê-lo como um amigo.

Nunca é tarde para recomeçar, reaprender e se reinventar. Tudo começa com o envio de um vídeo de uma candidatura a um cargo de estagiário sênior. *Um Senhor Estagiário* é um filme leve, porém carregado de significados. Mostra que a idade é somente um número e que nunca é tarde para aprendermos coisas novas, vivermos novas experiências e sermos felizes.



O recrutamento é também, um meio pelo qual a empresa transmite a sua imagem para a comunidade, afinal, algumas de suas características são observadas nesse processo. Percebe-se que o processo de recrutamento diz respeito à busca dos candidatos que possam atender aos requisitos exigidos para o cargo em aberto e, ainda, que apresentem **traços comportamentais** equivalentes às **políticas e à cultura da empresa**. O recrutamento costuma ser estruturado como interno, externo ou misto (CHIAVENATO, 2005).



EXPLORANDO IDEIAS

Preparamos um vídeo muito importante sobre o **processo de recrutamento e seleção**. Separamos algumas dicas e, também, abordamos os principais instrumentos utilizados nas seleções e como você pode se preparar para lidar com eles. Não deixe de assistir e aprender mais sobre o assunto.

O processo de análise de um candidato não é simples, pois abarca uma série de elementos. Hoje, vivemos na era da informação e da comunicação virtual, com isso, é cada vez mais comum empresas **consultarem redes sociais** e, assim, conhecer mais sobre os candidatos. Aquilo que você posta nas suas redes sociais diz muito sobre quem você é. Portanto, é importante **cuidar da sua imagem**, por meio do que disponibiliza sobre si mesmo(a) na internet.

Perceba o quanto é importante estar preparado para o processo seletivo. Toda essa preparação anterior se faz necessária, afinal, ela objetiva **gerar segurança** ao candidato que, no momento da entrevista, tem alta chance de ficar tenso e nervoso, de ser surpreendido por uma pergunta inesperada, ou perder a oportunidade de deixar uma boa impressão. É muito comum candidatos ficarem retraídos, no momento de contato pessoal, e não se lembrarem de informações preciosas para aquele momento.

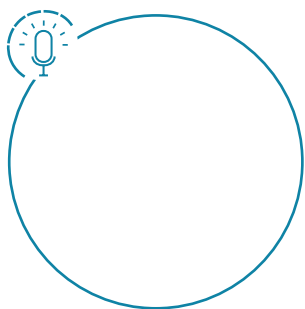
Para evitar este tipo de situação, a melhor saída é a **preparação** e a **concentração** no processo. **Procure mapear** tudo aquilo que possa ser questionado e tenha em mente as informações a serem utilizadas na elaboração de suas respostas. Contudo evite respostas prontas ou clichês, isso certamente colocará em dúvida toda a sua participação.

Dicas Para uma Boa Participação em Processo Seletivo

Para muitos candidatos, existem **dúvidas e inseguranças** em relação a como se comportar no processo de seleção. Pensando nessa situação, elaboramos algumas recomendações, a fim de que você tenha total segurança de como proceder nesse processo.

Primeiramente, é fundamental reconhecer quais são os **padrões da empresa** quanto à forma de apresentação e comportamento. Os padrões de exigência desse fator variam de acordo com o nível da vaga a ser preenchida, a área à qual a vaga pertence e, também, à cultura da empresa.

Isso reforça a importância de que se deve procurar conhecer um pouco mais sobre a empresa, antes de se apresentar. Perceba que não existe um único padrão, ele pode variar de empresa para empresa. Uma organização é, por exemplo, mais formal, exigindo camisa e gravata, enquanto outra é menos formal, permitindo jeans e camiseta. O ideal é que você **identifique qual o padrão** e procure se adequar à forma de ser da empresa.



Com o intuito de que você aproveite ao máximo a oportunidade de participar de um processo seletivo e, ainda, deixe uma boa impressão, preparamos um podcast com algumas recomendações que consideramos essenciais e que precisam ser observadas pelos candidatos. Essas recomendações envolvem três momentos: apresentação pessoal; enquanto aguarda a entrevista; no contato com as pessoas. Não deixe de conferir!

O que Fazer Após a Entrevista

Após a entrevista de emprego, é muito importante fazer um acompanhamento, mas essa é uma etapa, muitas vezes, esquecida e, também, é muito comum haver dúvidas sobre como agir. Enquanto profissionais em busca de uma oportunidade, **devemos agradecer** o entrevistador e **confirmar** o interesse pela vaga, no entanto isso deve ser feito com **muito cuidado**, pois, se feito de forma errada, pode colocar tudo a perder. De forma geral, o candidato deve seguir a regra dos três contatos:

Uma nota de agradecimento, uma carta mais longa de agradecimento ou um e-mail ou ligação de acompanhamento para confirmar se a decisão foi tomada.

Organizamos, a seguir, algumas **recomendações** (WIKIHOW, [2022], on-line) a serem observadas durante a etapa de **pós-entrevista**. Separamos o conteúdo em três momentos, sendo eles: encerramento da entrevista; imediatamente após a entrevista; dias após a entrevista e, por fim, o que deve ser evitado.



Encerramento da entrevista: se, no encerramento, o entrevistador **não mencionar** nada a respeito do prazo de uma decisão ou devolutiva, você poderá perguntar. Procure descobrir quando pretendem informar o resultado aos candidatos e como será o retorno (e-mail ou telefone).

Essa informação é de muita importância, porque, assim, você saberá até quando esperar ou a partir de que momento poderá contatar a empresa. **Se possível**, solicite um cartão ao entrevistador, dessa forma, você terá as informações, caso seja necessário o contato.

Imediatamente após a entrevista: envie, de imediato, um **e-mail de agradecimento** ao entrevistador. Esse envio deve ser feito, preferencialmente, nos momentos subsequentes ao encerramento da entrevista ou, no máximo, até o dia seguinte. Isso mostrará ao entrevistador que você é um(a) candidato(a) motivado(a), educado(a) e organizado(a), além de **impactar positivamente** a sua imagem.

Agradeça, também, as pessoas que, possivelmente, tenham ajudado você a conseguir a entrevista. Envie um e-mail ou uma nota digitada. Com relação aos detalhes da entrevista, **anote as informações** que julgar importante, isso poderá ser útil em uma próxima etapa do processo seletivo.

Você pode se conectar ao entrevistador nas redes sociais, como LinkedIn e Facebook. Isso **pode ser apropriado** desde que você se apresente referindo-se a algum assunto da entrevista e, em seguida, perguntar se a pessoa aceita o seu contato.

Essa iniciativa demonstra o quanto você é antenado(a), porém o seu perfil deve estar **alinhado** com o que transpareceu na entrevista. Lembre-se, você precisa parecer interessante, mas não deve parecer algo que não é, apenas para se beneficiar.

Dias após a entrevista: elabore uma carta de agradecimento **mais formal**. Ela também pode ser enviada por e-mail ou ser digitada e impressa, dependendo do estilo da empresa. O objetivo da carta é lembrar o entrevistador de que você é um(a) candidato(a) forte e extremamente qualificado(a) à vaga. Se foi entrevistado(a) por várias pessoas, deve enviar uma carta de agradecimento, separadamente, para cada uma delas.

Agradeça novamente **pela oportunidade** de ter sido entrevistado(a) e **inclua informações relevantes** ao entrevistador ou à empresa. O entrevistador se lembrará de você com mais facilidade, pois a maioria das pessoas que entram em contato após a entrevista enviam apenas informações sobre elas mesmas. Se o **prazo indicado**

para a decisão de contratação **encerrar** e não tiver recebido retorno, você poderá fazer um contato por e-mail ou telefone, perguntando sobre a decisão.

Se optar por ligar, faça-o em um local silencioso, evite escolher horários que sejam logo após o almoço, muito cedo ou no final do dia. Horários intermediários te darão mais chances de conseguir falar com o entrevistador. Procure ser **educado(a) e breve**, identifique-se, seja objetivo(a) e direto(a).

Evite rodeios ou assuntos que fujam do propósito. **Caso seja contatado(a)** pelo entrevistador para uma segunda entrevista, **responda prontamente**. O retorno deve ser feito pelo mesmo canal que usaram para te contatar ou conforme acordado entre as partes.



PENSANDO JUNTOS

Mas, e se por algum motivo, eu não for selecionado(a)?

Não fique bravo(a) ou decepcionado(a), encare como uma experiência e procure tirar aprendizados. Mesmo recebendo uma devolutiva negativa, envie uma mensagem ao entrevistador pelo tempo e pela oportunidade de passar pela entrevista com ele.

Dependendo da ocasião, você pode, até mesmo, pedir ao entrevistador um feedback sobre os pontos que te impediram de avançar no processo de seleção. Você corre o risco de não receber nenhum retorno, mas receba, talvez, informações preciosas ao seu aprimoramento.



Novos Desafios

Caro(a) aluno(a), um **bom profissional** sabe que precisa de um currículo à sua altura, o qual deve ser mantido **atualizado**. Sabe, também, que **deve adaptar o documento** para atender às características da organização e da vaga à qual deseja se candidatar, dando ênfase às competências, às habilidades e aos resultados coerentes com a área pretendida.

Esse profissional sabe o que incluir e o que não incluir em seu currículo, a fim de tornar esse documento um **instrumento que instigue** o selecionador a querer conhecê-lo e que transmita uma boa imagem profissional.

Por outro lado, o bom profissional sabe que, além de um bom currículo, é necessário estar preparado para participar de processos seletivos, os quais podem envolver a aplicação de técnicas variadas escolhidas pela empresa, a depender das informações as quais ela deseja levantar acerca dos candidatos. Nos processos seletivos, tanto a apresentação quanto o comportamento do candidato **precisam ser condizentes** com a empresa e a vaga pretendida.

Você viu, aqui, uma série de **recomendações** para a sua eficiência na participação de processos seletivos, as quais foram abordadas com o intuito de ajudar você a conquistar oportunidades profissionais. Falamos sobre o processo de recrutamento e seleção, abordamos como elaborar um currículo e quais requisitos dele deve apresentar para ser aceito no mercado.

Tratamos, também, da **preparação** aos processos seletivos, sendo este um momento importante e decisivo e, em seguida, listamos uma série de **orientações** de como se comportar no processo de seleção. Finalizamos **esclarecendo** o que um candidato pode e deve fazer após a entrevista.

Sinceramente, espero que o conteúdo tenha sido válido para você e tenha ajudado a esclarecer possíveis dúvidas sobre o que fazer ou não processos seletivos. Cabe uma última orientação: todo esse conjunto de informações só terá validade se, verdadeiramente, for internalizado e praticado.

Forte abraço e sucesso!





1. O currículo é uma importante ferramenta profissional à medida que ele apresenta uma série de informações necessárias na hora de buscar uma oportunidade de trabalho. Em relação aos objetivos do currículo, analise as afirmações, a seguir, e assinale (V) Verdadeiro ou (F) Falso.

- ☐ () Chamar a atenção do selecionador para você como profissional.
- ☐ () Vender a sua boa imagem profissional.
- ☐ () Comprovar as suas competências profissionais e pessoais.
- ☐ () Ressaltar as suas qualificações profissionais.
- ☐ () Registrar suas experiências e interesses profissionais.

Assinale a alternativa que apresenta a sequência correta da resposta:

- a) V, F, F, V, F.
- b) V, V, F, F, F.
- c) F, F, V, V, V.
- d) F, F, V, F, V.
- e) V, V, V, F, F.

2. Nos processos seletivos, as organizações podem utilizar ferramentas diversificadas, dependendo do tipo de informação que ela deseja obter acerca dos candidatos. Relacione a segunda coluna com a primeira, de modo a corresponder a técnica de seleção com a natureza da informação que ela proporciona.

- 1 - Entrevista
- 2 - Dinâmica de grupo
- 3 - Teste prático
- 4 - Teste de conhecimento
- 5 - Teste psicológico
- 6 - Pesquisa em redes sociais

- ☐ () Quem, de fato, é você.
- ☐ () Como você realiza uma tarefa.
- ☐ () Capacidade intelectual.
- ☐ () Experiência profissionais.
- ☐ () Especificidades técnicas da área.
- ☐ () Comportamento em situações hipotéticas.



Assinale a alternativa que apresenta a sequência correta da resposta:

- a) 6, 3, 5, 1, 4, 2.
- b) 5, 2, 4, 3, 1, 6.
- c) 6, 3, 4, 2, 5, 1.
- d) 2, 1, 3, 4, 6, 5.
- e) 1, 6, 2, 3, 4, 5.

3. Leia, atentamente, o trecho a seguir:

Jaqueline está preparando o seu currículo para enviar a uma empresa de telefonia porque quer concorrer a uma vaga como Engenheira de Telecomunicações nessa empresa que ela admira. Jaqueline é Engenheira Eletrônica formada, já incluiu no currículo os números do RG, do CPF e da CTPS e uma foto 3x4, mesmo sem a empresa pedir, pois ela acha que a sua boa aparência é capaz de ajudar na seleção do currículo. No campo de formação profissional, incluiu as graduações a partir da faculdade e, também, o curso técnico de eletrônica que fez. Ao listar as empresas onde trabalhou, não se esqueceu de mencionar porque saiu de cada uma delas. Jaqueline imprimiu o currículo em um papel de qualidade e assinou o documento que está pronto para ser envelopado e colocado no correio.

Com base na descrição apresentada, analise as afirmações, a seguir.

- I - Jaqueline acertou ao decidir enviar o currículo para uma empresa que ela aprecia e pela qual tem interesse.
- II - A nossa personagem acertou ao incluir nos dados de formação profissional apenas as informações mais recentes, ou seja, o que aconteceu a partir da graduação.
- III - Jaqueline errou ao incluir os números de documentos, pois não é necessário incluir esse tipo de informação no currículo.
- IV - Ela acertou ao colocar a foto no currículo. Mesmo que não seja solicitado, o candidato sempre deve colocá-la.

É correto o que se afirma em:

- a) I e II, apenas.
- b) II e III, apenas.
- c) I, II e III, apenas.
- d) II, III e IV, apenas.
- e) I, II, III e IV.



4. Durante uma entrevista, você poderá ser questionado(a) sobre diversos aspectos da sua vida profissional, familiar, acadêmica, social e pessoal. Ao abordar essas dimensões, esteja certo(a) de que o entrevistador tem objetivos específicos. Em relação a esse assunto, analise as afirmativas, a seguir:

- I - Ao questionar os aspectos profissionais, o entrevistador deseja saber, principalmente, se a sua experiência e os seus conhecimentos são compatíveis com o que a vaga requer.
- II - Ao indagar sobre aspectos pessoais, o entrevistador deseja conhecê-lo(a) com pessoa, quer saber dos seus valores, das suas crenças, do seu autoconhecimento e das suas atitudes.
- III - As perguntas relativas aos aspectos familiares têm o intuito de confirmar as informações do currículo e verificar se existe alguma circunstância familiar que te impediria de se dedicar plenamente ao trabalho.

É correto o que se afirma em:

- a) I, apenas.
- b) II, apenas.
- c) III, apenas.
- d) I e III, apenas.
- e) I, II e III.

MEU ESPAÇO



Gerenciando os Resultados

Me. Luciano Santana Pereira

Me Silvio César Castro

OPORTUNIDADES DE APRENDIZAGEM

- Utilizar ferramentas e técnicas para gestão pessoal.
- Refletir sobre a gestão dos pilares da vida.
- Adotar estratégias para gerenciamento do tempo.
- Dominar as técnicas da oratória.
- Controlar as finanças pessoais.



**Inicie
sua
jornada**

Deixar de participar da apresentação do Dia dos Pais na escola, cancelar aquele jantar com aqueles amigos que você gosta muito, adiar uma visita aos pais, postergar aquela viagem de férias com a família que você prometeu aos seus filhos há dois anos. Quem nunca substituiu um momento pessoal por horas a mais de compromisso profissional?

Conciliar **trabalho e família** tem sido uma missão cada vez mais difícil nessa corrida contra o tempo em que vivemos. A cada momento que fazemos escolhas, trabalhamos muito para atingir os nossos objetivos e **abrimos mão de momentos** com família e amigos, pensando em um objetivo maior.

Ninguém disse que seria um caminho fácil, mas é um caminho necessário. Aqui, trabalharemos **elementos fundamentais** para você fazer boas escolhas. De forma que não precise abrir mão de família e amigos para ter sucesso profissional.

A palavra, aqui, é **#equilíbrio**. Nesta unidade, partilharemos os conceitos sobre técnicas e ferramentas para gestão pessoal, de forma a contribuir com o seu crescimento. Com esse objetivo, selecionamos alguns temas que consideramos importantes à consolidação e à manutenção de seu Projeto de Vida bem como dos resultados alcançados.

Iniciaremos pela abordagem do **desafio** de construir o sucesso no dia a dia, sobretudo na **superação** de possíveis crenças limitantes que nos impedem de avançar. Depois, desenvolveremos o nosso raciocínio abordando a **importância** de termos uma autoestima positiva e trazendo para a discussão **o estresse e a qualidade de vida** nas suas diferentes dimensões, a fim de entender como elas impactam a nossa vida.

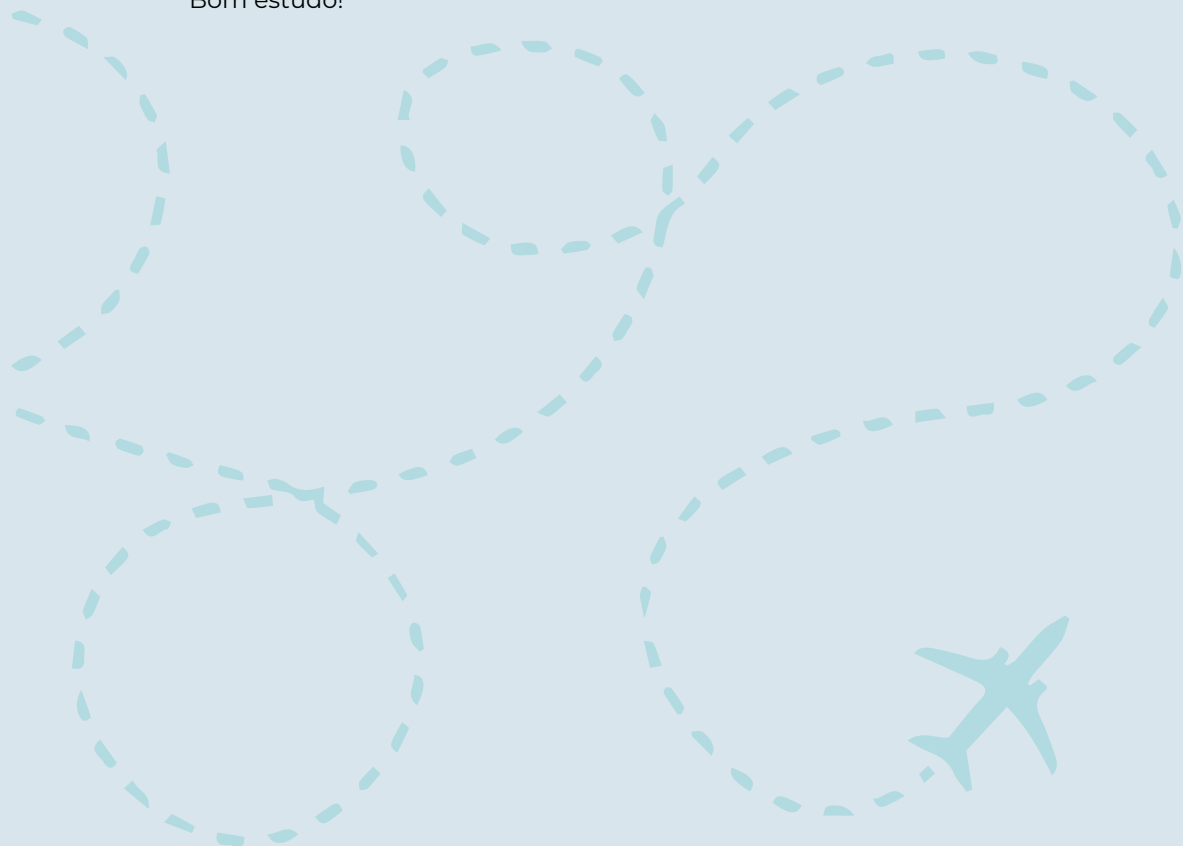
Em seguida, selecionaremos alguns **elementos fundamentais**, não somente na conquista, mas também na manutenção do sucesso profissional. Dentre eles, a

gestão do tempo, por meio da apresentação dos desperdiçadores e otimizadores de tempo bem como disponibilizaremos dicas para melhor gerenciá-lo.

Também abordaremos a **capacidade comunicacional**, habilidade essencial para um profissional na atualidade, e a importância das **finanças pessoais** ao gerenciamento saudável da sua vida financeira.

Albert Einstein, uma vez, disse: “viver é como andar de bicicleta. É preciso estar em constante movimento para manter o equilíbrio”. Por isso, esperamos que esses temas realmente agreguem boas mudanças e te auxiliem a ter uma vida próspera e abundante.

Bom estudo!



**Inicie sua
jornada**

Desenvolva Seu Potencial

Construindo o Sucesso no Dia a Dia

Você, assim como todos nós, sabe muito bem que qualquer resultado que venhamos a obter é fruto de **muito trabalho e muita dedicação**. Ao longo de sua jornada, você, certamente, viverá momentos de muita alegria, mas também haverá momentos de tristeza. Viver os momentos de alegria é fácil e prazeroso, contudo viver e superar os dias tristes já não é tão simples. É preciso que tenhamos muita convicção daquilo que queremos, ou seja, do nosso Projeto de Vida. A clareza de propósito somada à crença de sermos capazes e merecedores, sem dúvida, coloca-nos em outro nível, em termos de ação e performance.

Alcançar o sucesso nos exige pagar um preço, muitas vezes, caro, podendo ser o preço da dedicação, do empenho, do estudo, da disciplina e, principalmente, da ação. Perceba que não nos referimos a um preço financeiro, mas sim a um **preço pessoal e psicológico** que pagamos para construir o sucesso de maneira justa, honesta e sustentável.



EXPLORANDO IDEIAS

Preparamos um vídeo para você compreender melhor como construir o sucesso no dia a dia. Acesse o material e fique por dentro desse tema importante que contribuirá ao seu desenvolvimento.

Gestão do Tempo

Nas últimas décadas, a **gestão do tempo** vem sendo amplamente estudada e discutida, uma vez que a forma como investimos e utilizamos o tempo determina o nosso sucesso ou fracasso. O tempo perpassa todas as áreas da vida, e **precisamos encontrar equilíbrio** tanto na forma como o distribuímos quanto na forma como o utilizamos para: espiritualidade, família, relação conjugal, saúde e bem-estar, social e lazer, financeiro, profissional, desenvolvimento pessoal, realização, propósito e equilíbrio emocional.

Precisamos entender o tempo como um recurso **escasso e de extrema importância** que deve ser investido de forma hábil e inteligente, mas esta não é tarefa fácil. Por desconhecerem a importância da gestão do tempo, as pessoas o canalizam, junto com a energia, para, apenas, um dos pilares da vida, deixando outras áreas de lado.

Existem, ainda, pessoas que trabalham muito e se dedicam bastante, mas, ao final do dia, saem com a sensação de não terem sido produtivas.

Geralmente, as pessoas sentem-se vítimas dos seus próprios hábitos e mudar isso pode ser muito difícil, requer empenho e disciplina. Um hábito comum é achar que somos **donos do tempo**, mas não temos autonomia ou poder para interferir no seu andamento, o que temos é a possibilidade de decidir como o utilizar.

De fato, **não é possível administrar o tempo**, o que podemos fazer, na verdade, é **nos autoadministrarmos** em relação a ele. Segundo O'Connor (2011), temos duas perspectivas de entendimento do uso do tempo: a perspectiva das pessoas que **vivem no tempo** e a perspectiva das pessoas que **vivem através do tempo**.

A seguir, a definição de cada uma:

VIVENDO NO TEMPO

As pessoas priorizam o agora; têm dificuldades em cumprir horários, envolvem-se e são persuadidos com facilidade; geralmente têm dificuldade de estabelecer e seguir um foco ou um planejamento. Anotações, agenda e reorganização do local de trabalho podem auxiliar.

VIVENDO ATRAVÉS DO TEMPO

As pessoas ponderam o passado e o futuro da mesma forma que vivem o presente. Procuram cumprir, rigorosamente, seus horários e compromissos, gostam de planejar, utilizam agenda, muitas vezes, com excesso de autocobrança, mas necessitam aprender a explorar e viver com mais intensidade o tempo presente.

Os **resultados pessoais e profissionais** dependem da percepção adequada em relação ao tempo, com flexibilidade para mudar a forma de o codificar, caso essa forma esteja obstruindo o seu progresso, aluno(a).



NOVAS DESCOBERTAS

Em um futuro próximo, quando ninguém envelhece e o tempo é a nova moeda, um homem torna-se suspeito ao herdar várias décadas de uma vítima de assassinato muito rica, então, ele passa a ser perseguido pelos guardiões do tempo por um crime que não cometeu.

Em um mundo ficcional, o tempo passa a ser a moeda. Imagine usá-lo para pagar o que você precisa. O Preço do Amanhã mostra, de maneira lúdica, como o tempo é o nosso bem mais precioso. Recomendo que você assista, mas prepare-se para muita ação e reflexão.

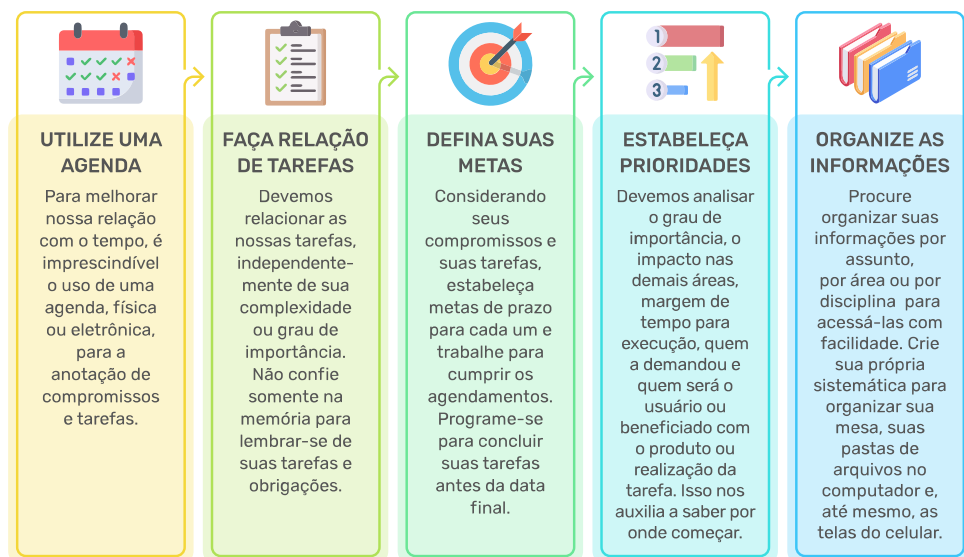


Antes de aplicar qualquer instrumento para a gestão do tempo, é necessário compreender quais são os desperdiçadores e os otimizadores de tempo. Existem inúmeras ferramentas que podem nos auxiliar nessa gestão, mas ela requer forte dedicação, disciplina e mudança de alguns hábitos. Diante disso, precisamos analisar os nossos comportamentos e as práticas que, habitualmente, temos. Desperdiçadores de tempo são **hábitos e comportamentos**, na maioria das vezes, inconscientes, que fazemos no dia a dia, e podem ser autogerados e contextuais.

Dentre os tantos **desperdiçadores de tempo** autogerados, citamos: desorganização; procrastinação; incapacidade de dizer não; falta de planejamento; indisciplina e falta de foco; má utilização de recursos (telefone, e-mail etc.); perfeccionismo desnecessário; tempo de espera por alguém, entre outros distratores que atrapalham a nossa correta gestão do tempo, assim como as nossas atividades.

Realmente, temos um tremendo desafio quanto à gestão do tempo, pois a quantidade e a complexidade dos desperdiçadores de tempo são grandes. No dia a dia, muitas dessas situações acontecem de forma bastante intensa, assim, precisamos estar atentos para as gerenciar de forma a minimizar o impacto delas sobre a nossa produtividade.

Com o intuito de ajudar você, **sugerimos os otimizadores de tempo**, ou seja, recursos e estratégias os quais podemos utilizar para melhorar a nossa relação com o tempo, de forma a gerar mais produtividade e qualidade de vida. Observe, a seguir:



Perceba que os otimizadores de tempo os quais mencionamos são ações simples com potencial de ajudar a melhorar a nossa relação com o tempo, contudo volto a reforçar a ideia de que nenhuma ferramenta substitui a disciplina e o senso de responsabilidade. A gestão do tempo requer **forte dedicação, disciplina e mudança de hábitos**, e o ponto de partida é analisar como, atualmente, você tem controlado o seu tempo disponível.

O passo seguinte é **identificar** qual é o seu ciclo de energia pessoal ou, como comumente chamamos, horário nobre. Este é o seu período mais produtivo, desse modo, você deve direcionar a ele as tarefas mais complexas.

Gerenciar o tempo exige cuidados, atenção e muita disciplina, é algo muito mais comportamental do que técnico, é uma questão de escolha. Se atualmente você não possui nenhuma prática voltada à gestão do tempo, sugiro **iniciar, gradativamente**, com aquilo que mais impacta o seu dia a dia.

De modo geral, essa gestão envolve o mapeamento e a organização das tarefas por ordem de prioridade bem como a quantidade de tempo dedicado a cada uma. É bem provável que, no começo, você sentirá um pouco de dificuldade, mas persista, lembre-se de que é uma questão de hábito.

**EXPLORANDO IDEIAS**

Devido a tantos compromissos e obrigações, o nosso dia a dia é muito agitado. Faz parte da construção de uma vida pessoal e profissional equilibrada, aprendermos, além de gerenciar o tempo, gerenciar, também, o estresse, inclusive cultivar a qualidade de vida. Conheceremos, a seguir, um pouco mais desse tema e como ele impacta a nossa vida.

Oratória

Outro elemento-chave, no sucesso profissional, além do bom uso do tempo, é a **comunicação clara, efetiva e assertiva**, pois falar bem a pequenos grupos ou grandes plateias é indispensável a quem quer alcançar o sucesso e se diferenciar no mercado.

Ser um orador eficaz não significa apenas falar bem, envolve outros requisitos: físicos, intelectuais, emocionais, comportamentais. A ausência desses requisitos compromete tanto a imagem quanto a credibilidade do orador. Cada vez mais, a busca pela excelência na comunicação é um desafio para quem pretende atingir um alto nível de desempenho.



**PENSANDO JUNTOS**

Se a comunicação e a oratória são atributos essenciais a todos os profissionais, por que existe um número tão grande de pessoas que têm pavor de falar em público?

O medo de falar em público e de ter o famoso “branco” acontece, muitas vezes, porque a pessoa **não está preparada** para falar. Existem **três causas** básicas que ajudam a explicar esse medo:

- A falta de conhecimento do assunto sobre o qual ela falará.
- A falta de experiência para falar.
- A ausência de autoconhecimento.

Muitas pessoas consideram difícil apresentar-se em público, mas, na verdade, falar em público não é muito diferente de uma conversa normal. Porém é **fundamental** ter consciência do impacto que uma apresentação causa nas pessoas. É possível definir oratória como:

A habilidade de falar em público de forma clara, objetiva, estruturada, seguindo determinadas regras.

Como mencionado, não existe fórmula mágica ou receita que garanta o sucesso a todos os oradores, mas, partindo da ideia de que a **oratória é uma habilidade**, isso nos permite afirmar que ela pode ser aprendida por todos aqueles que se dedicarem ao estudo e ao treinamento.

Falar em público costuma **melhorar o desempenho profissional**, afinal, quem se expressa bem tem mais oportunidades de negócios, mais promoções e bons empregos, ganha tempo, gera cooperação, é admirado e desenvolve a autoestima.

Habilidade é o conjunto de conhecimentos, experiências e domínio de técnicas que dão ao indivíduo a capacidade de saber fazer determinada tarefa. A **prática da oratória** exige o domínio de três habilidades e seus respectivos atributos:



O **desenvolvimento** dessas habilidades é essencial para o bom desempenho do orador. Talvez, ao analisar os atributos de cada habilidade, você consiga constatar que, em alguns deles, já possui certa desenvoltura, mas você também será capaz de **identificar** aqueles os quais necessita aprimorar.

Observe os atributos e faça uma autoavaliação:



PENSANDO JUNTOS

Pensando nesses atributos, quais você precisa melhorar? Quais precisa adquirir e desenvolver?

O **planejamento de uma apresentação** consiste em definir o assunto central e as metas que você deseja alcançar. Depois disso, é necessário pensar a **estrutura** de sua apresentação e a maneira como você conduzirá os argumentos a serem utilizados. O planejamento da sua apresentação deve ser **flexível**, de modo a ajustar-se ao feedback do público sobre a apresentação.

O planejamento deve estar adequado ao local, ao tempo, aos recursos, à capacidade e ao preparo dos ouvintes. A execução correta do planejamento e da preparação representa 30% do sucesso de um orador. Para ajudar a entender esse assunto, preparei um **checklist** com itens importantes a serem considerados ao planejamento da fala.

CHECKLIST: PLANEJANDO A FALA

Item	Resposta
1. Qual o perfil do público que me ouvirá?	
2. O quanto esse público conhece do assunto?	
3. Como a minha fala é relevante ao público?	
4. Como é a disposição do local?	
5. Quais estruturas ou recursos estarão disponíveis?	
6. Quantos oradores falarão e quais os assuntos?	
7. Qual o tempo para falar?	
8. O quanto domino o assunto?	

Quadro 1 - Checklist de planejamento da fala / Fonte: o autor.



Você pode acessar
e baixar esse
checklist aqui

Para muitas pessoas, falar em público é um grande desafio, seja pela falta de experiência, seja pelo nervosismo, seja pela falta de segurança, seja, até mesmo, por um trauma de infância. O fato é que precisamos superar as dificuldades e, efetivamente, falar em público.

Quando nos comunicamos, revelamos a nossa inteligência bem como a nossa perspicácia, ampliamos os nossos conhecimentos, as nossas habilidades e atitudes. O bom orador é aquele que sabe comunicar-se adequadamente, inclusive adequar a sua expressão comunicativa às pessoas e situações que surgem durante a apresentação.

Quando falamos em público, devemos **utilizar diferentes recursos** para impactar a plateia. **Reforçamos as palavras** com: gesticulação, postura e vestuário. A comunicação oral também é influenciada pelo volume da voz, pela articulação das palavras e utilização correta das regras gramaticais.

O medo de falar em público está sempre presente na vida das pessoas, até mesmo dos oradores mais experientes. O correto a fazer é identificar e reconhecer aquilo que estamos sentindo e, de forma consciente, controlá-lo, a fim de evitar prejuízos na apresentação.

**EXPLORANDO IDEIAS**

Estudos na área da comunicação interpessoal mostram que o fator mais impactante na influência do apresentador é a comunicação não verbal (55%), outros 38% referem-se ao tom e à intensidade da voz, por fim, 7% representam a comunicação verbal.

Fonte: adaptado de Gallo (2016).



Existem **técnicas** as quais ajudam a falar em público, para isso, separamos **algumas dicas**. Cada uma representa um aspecto importante da prática da comunicação:

1**Iniciando a fala**

Ao iniciar sua apresentação, utilize os três minutos iniciais para quebrar o gelo. Esse tempo é decisivo ao controle do nervosismo.

Cuidados com a dicção

Procure pronunciar corretamente, as palavras. Um bom exercício é ler em voz alta e devagar, pronunciando, de forma correta, as palavras, como uma bula de remédio.

2**3****Cuidados com vícios e linguagem**

Evite os vícios de linguagem, ou seja, o uso repetitivo de termos como: “tá?”, “né?”, “Ok?”, “certo?!; falar como um robô; cometer erros gramaticais; comer os “esses” e “erres”. As gírias também devem ser evitadas (“véi”, “cara”, “massa”).

Mantenha a postura corporal aberta

Observe a sua postura corporal: mantenha as costas eretas, a cabeça alta, o peitoral e os braços abertos.

4**5****Mantenha contato visual com a plateia**

Procure olhar, pausadamente, a todos da sua audiência. Evite, também, dar as costas à plateia.

6

Seja cuidadoso(a) com os movimentos

Você deve se mover sempre que a mensagem necessitar, seja para se aproximar de uma pessoa ou ponto da plateia, seja para sinalizar a mudança de assunto em sua apresentação. Contudo evite se mover muito rapidamente.

Observe e gerencie os seus gestos

Uma das situações que mais dispersa a atenção das pessoas é um apresentador com vícios corporais. Fique atento(a) ao seu corpo, inclusive ao modo como você se comunica.

7

8

Ritmo, volume da voz e gestos faciais

O ritmo e o volume dão vida à sua fala. Procure equilibrar esses elementos, evitando falar muito rápido ou muito devagar.

Utilização de recursos audiovisuais

Eles devem ser utilizados como apoio ao orador, portanto, os slides devem conter, de preferência, somente tópicos. Cuide do contraste necessário entre as cores de fundo e as letras.

9

10

Crie momentos surpreendentes

O momento surpreendente de uma apresentação é quando o expositor cria um evento impressionante, tão tocante e memorável, que prende a atenção dos ouvintes.

Listamos uma série de itens sobre **o que fazer e o que não fazer** em uma **apresentação**. Observe o quadro:

O QUE FAZER	O QUE NÃO FAZER
Usar humor de forma apropriada.	Contar piadas ou histórias potencialmente ofensivas.
Agradecer à pessoa que te apresentou.	Esquecer o nome da pessoa que te apresentou.
Agradecer, no início e no final, ao grupo a oportunidade de fazer a sua apresentação.	Deixar de dar um sinal de reconhecimento às pessoas que você conhece no grupo.
Descobrir as expectativas do grupo e manter contato com ele.	Desviar-se do assunto, usar slides ou transparências com muitas palavras.
Conservar-se dentro do assunto e das metas. Fazer um sumário da apresentação.	Ser inflexível se as necessidades do grupo diferenciarem-se de suas expectativas.
Usar quantos recursos visuais achar necessários.	Usar recursos audiovisuais em excesso.
Fazer contato visual com o maior número de pessoas possível.	Distanciar-se da audiência por meio do uso de linguagem complicada ou pouco clara.
Decorar o seu discurso, se conseguir.	Ler as suas anotações ou o texto preparado.
Usar tons, inflexões de voz, gestos e movimentos apropriados.	Falar muito depressa ou num tom alto ou baixo demais.
Manter o controle da apresentação, evitando fugir do assunto.	Ignorar as reações do público, ficar entre o projetor e a tela.
Apresentar os recursos audiovisuais e resumir o que foi mostrado.	Entrar em debates, perder o controle com pessoas que falam demais.

Quadro 2 - O que fazer e o que não fazer em uma apresentação / Fonte: o autor.

Atualmente, vivemos um grande desafio quando o assunto é a oratória; além dos inúmeros medos e das inseguranças que precisam ser superados, existem **dois fatores críticos** aos dias atuais: a **relevância** e o **engajamento**. Vivemos um período no qual desconhecemos a procedência de muitos conteúdos produzidos.

Nas últimas décadas, com o surgimento de diversos recursos tecnológicos facilitadores da produção e divulgação de conteúdos, temos vivenciado um período no qual somos **impactados** a todo o momento, de diferentes formas, seja presencialmente, seja pelas diferentes mídias — televisão, livros, revistas, redes sociais, aplicativos de conversação e vídeos — cada uma trazendo diferentes conteúdos e mensagens. Tal cenário deve nos tornar **seletivos**, porque o volume de produção de conteúdos aumentou exponencialmente, mas a nossa capacidade de absorção de informação continua a mesma.

A **relevância** é o grau de importância ou valor de determinado tema para o público. Ser relevante é importante ao sucesso do orador, pois, somente assim, ele conseguirá **chamar a atenção** de sua plateia para o tema e, principalmente, prender a atenção dela do começo ao fim da apresentação. O orador relevante é aquele que **consegue agregar valor** à apresentação bem como ao tema.

Uma apresentação envolve **três estágios**: envolvimento, audiência e engajamento.

O **estágio de envolvimento** é o interesse inicial do público acerca do tema ou da proposta de conteúdo. O espectador foi impactado por algum elemento, como o título da apresentação ou outra informação sobre a qual ele criou expectativa e, agora, está aguardando a confirmação.

No **estágio de audiência**, o público já confirmou a expectativa, agora, ele passa a dar atenção, conectando-se com o assunto que está sendo apresentado.

O **estágio de engajamento** é a efetiva participação e interação do público com o conteúdo que está sendo apresentado. Tal estágio ocorre quando tema e conteúdo representam alto valor para o espectador.

Atualmente, todo orador deve conhecer e utilizar bem as técnicas de apresentação em público, mas também precisa elaborar estratégias capazes de levar esse público a ter experiências multissensoriais.

**PENSANDO JUNTOS**

Mas como ser relevante e despertar engajamento na audiência?

Despertar o engajamento de um público exige muito de um orador e, para isso, é preciso mergulhar fundo, a fim de descobrir a conexão mais expressiva desse público com o tema da sua apresentação. Todo bom apresentador tem, pelo menos, **um momento surpreendente** e emocionalmente carregado sobre o qual os ouvintes desejarão falar no dia seguinte. Perceba que, para conseguir despertar o engajamento de uma audiência, o orador **necessita estar atento** a uma série de detalhes, além de executar muito bem tudo aquilo que foi planejado.

Finanças Pessoais

A questão do dinheiro é primordial nos dias atuais, principalmente, se refletirmos a respeito das mil possibilidades de seu uso. Em um contexto histórico não muito distante, a humanidade tinha menos opções para utilizar o dinheiro, além de pouco acesso a ele.

Hoje, além dos gastos básicos, a infinidade de produtos e serviços com os quais podemos gastar o nosso dinheiro é incalculável. Produtos lançados todos os dias geram **impulsos de compra** como nunca antes, pois criam novas necessidades. Basta olharmos os telefones celulares, computadores, carros, cosméticos, softwares bem como a própria internet.

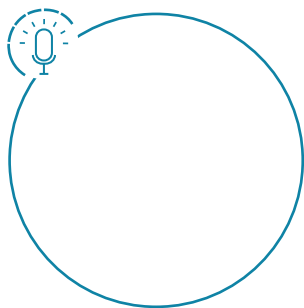
Uma **grande parcela da sociedade**, no entanto, não está preparada para esse consumo, ou seja, as possibilidades de utilização do dinheiro aumentaram de forma exponencial e sem precedentes em relação à educação e a sua adequada utilização.

Esse **consumo, sem um planejamento**, leva as finanças de pessoas e empresas ao colapso. Tal situação, inquestiona-





velmente, faz as pessoas perderem a tranquilidade, comprometerem a própria produtividade e, até mesmo, o próprio senso ético.



Confira algumas dicas e pontos de reflexão que ajudarão você acerca da gestão do dinheiro no âmbito pessoal. Falaremos sobre planejamento, orçamento e gestão de orçamento pessoal.



Disponibilizamos a você um modelo de orçamento pessoal. Disponibilizamos a você um modelo de orçamento pessoal.

Antes de falar em **endividamento**, são necessárias algumas informações a respeito do uso consciente do crédito. Estar com dívidas não significa que as coisas estão fora de controle, o importante é ter consciência de como isso implicará o seu orçamento, saber todas as condições, os prazos, os valores envolvidos na contratação de um empréstimo. Uma **reflexão a ser feita** é:



PENSANDO JUNTOS

O que preciso comprar e o que precisa ser para agora?
Não posso gerar uma poupança/reserva financeira para comprar isso mais adiante?

Na última década, a intensificação pela **disponibilidade e facilidade** na obtenção de **crédito** foi algo nunca visto antes. A utilização estatística do comportamento e do histórico de relacionamento das pessoas com as instituições financeiras gerou a disponibilidade de linhas de **crédito pré-aprovadas** que, aliadas à tecnologia de caixas automáticos *web bank* e aplicativos em dispositivos móveis, sinalizou

essas linhas de crédito, o que fez a oferta de crédito ser amplamente divulgada, levando muitas pessoas e organizações a tomarem crédito de forma intensa, muitas vezes, sem a adequada educação financeira, tampouco a consciência sobre essa ação.

Uma coisa é certa, todas as linhas de crédito, disponibilizadas de forma automática ou pré-aprovadas, são, de forma geral, **muito mais caras**, ou seja, possuem, quase em sua totalidade, **taxas de juros** muito mais elevadas em relação a empréstimos negociados com o gerente da instituição financeira.

A respeito do crédito pré-aprovado, existem dois **grandes vi-
lões** em nosso sistema financeiro: o **cheque especial** e o **rotativo do cartão de crédito**. Por que digo rotativo do cartão de crédito, e não o cartão em si? Porque pagar a fatura mensal em sua totalidade organiza os gastos e, ainda, gera bônus financeiro, por meio de vários programas de milhagem/fidelização.

Quando a fatura do cartão de crédito **não é paga** em sua totalidade ou, ainda, o cheque especial é utilizado para pagar a fatura, pode-se dizer que é o **pior tipo** de utilização de crédito que existe.

Se a situação não for solucionada, **no máximo, em 60 dias**, é hora de pedir um parcelamento ou de utilizar uma reserva financeira. Basta olhar tabela, a seguir, e verificar a **discrepância** na **taxa de juros** anual do rotativo do cartão de crédito que é, praticamente, igual a do cheque especial em relação a outros produtos.

Um bom **parâmetro** para saber se a **taxa de juros** para um parcelamento ou outra linha de crédito está em **níveis aceitáveis** é a Taxa Básica de Juros, definida pelo Comitê de Política Monetária (Copom). Atualmente, a taxa média de juros proposta pelo Copom está em 13,75% (dado obtido na última publicação realizada em outubro de 2022). No entanto, a cada 45 dias, o comitê atualiza esse indexador, portanto, estabelece os parâmetros e diretrizes a respeito da taxa de juros no país (BCB, 2022, on-line).

Para linhas de crédito direcionadas, financiamento de veículos, imóveis, isto é, em que existe um bem como garantia, isso deve ser bem menor. Pode não parecer, mas uma pequena diferença na taxa de juros faz uma grande diferença financeira.



NOVAS DESCOBERTAS

No livro *Do Mil ao Milhão*, Thiago Nigro, criador da plataforma *O Primo Rico*, traz três pilares que visam a atingir esse sonho: gastar bem, investir melhor e ganhar mais.

Além disso, o escritor mostra, por meio de dados e da própria experiência, ser possível chegar à riqueza desde que se esteja disposto a aprender e a se dedicar. Leia e se inspire.



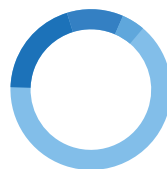
Poupar deve ser considerado uma forma ou meio ou mecanismo para **conquistar os seus sonhos**, ter tranquilidade e, também, uma reserva a possíveis emergências. Estou dizendo, simplesmente, o seguinte: poupar não deve ser encarado como um fim, mas como uma forma de conquistar as coisas as quais você deseja. Existem muitas formas de poupar com valores de R\$ 50,00 ou até menos.

As possibilidades de **investimento**, além da poupança, são:

- Ações, opções e futuros.
- Renda fixa.
- Renda fixa como garantia.
- Tesouro direto.
- Fundos de investimentos.
- Fundos imobiliários.
- Clubes de investimentos.
- Previdência privada.

Outro equívoco, ainda forte na população, é o de considerar os bancos como único mecanismo de investimento. Na realidade, quem oferece o **maior leque** de investimentos, ou seja, de possibilidades, são as **corretoras de valores**. Hoje, elas atuam em plataformas online, ou seja, via web, desde a abertura de sua conta na corretora até a movimentação de recursos.

As corretoras XP Investimentos e *Easynvest* são exemplos de corretoras bastante conhecidas no Brasil. Importan-



te ressaltar que, quando comparadas com os bancos, as corretoras têm **custos menores** com uma oferta de produtos muito maior, além de papéis com **mais rentabilidade**.

O importante é sempre atuar com um agente credenciado e tomar cuidado com promessas de ganhos fáceis. O mercado de investimentos é quase uma commodity, ou seja, não há muitas diferenças entre um ou outro papel para investir. As diferenças não são tão relevantes a ponto de algo ser a metade ou o dobro do retorno no mesmo tipo de investimento, por isso, **ter cuidado é importante**. Uma dica interessante, também, é criar o hábito de poupar. **Quanto antes começar, melhor.**



Novos Desafios

Chegamos ao final desta caminhada cujo objetivo foi instrumentá-lo(a) com técnicas e ferramentas à sua gestão pessoal e, também, à manutenção de seu Projeto de Vida.

Para construir o sucesso, no dia a dia, é preciso **muita dedicação e muito empenho**. Portanto, precisamos desenvolver uma autoestima positiva e buscar, sempre, fazer o melhor. Falamos, também, da importância do entusiasmo como uma estratégia para a nossa automotivação e como o estresse e a ansiedade podem atrapalhar a qualidade de vida..

Tratamos da gestão do tempo, a qual é muito importante, pois o **tempo** é, provavelmente, o **único recurso que não pode ser substituído**, quando ele passa, não há como o recuperar jamais, por isso, a gestão do tempo é fundamental tanto na vida quanto nos negócios.

Falamos sobre a oratória, explicamos como deve ser feito o planejamento da fala

e apresentamos uma série de orientações de como falar em público. Fechamos a unidade abordando a importância do controle e da gestão dos recursos financeiros como processos decisivos à consolidação dos seus objetivos de vida.

Sucesso, expectativas, tempo, estresse, sonhos, objetivos. Resumindo: **vida**. Sim, é possível resumir a nossa trajetória nessa pequena porém fundamental palavra. **Como você faz as suas escolhas** de vida, como usa o seu tempo e encara as dificuldades que se apresentam **faz toda a diferença** nos resultados alcançados.

Independentemente das escolhas as quais você venha a fazer, desejo que você seja realmente feliz com elas, que esses conteúdos estudados tenham sido tão relevantes, quanto agregadores e te ajudem a realizar todos os seus sonhos.

Abraço e sucesso!





1. Desenvolver o hábito de anotar os afazeres é uma importante prática proposta à gestão de tempo, contudo outros encaminhamentos também foram propostos. Sobre a arte de fazer acontecer, leia as afirmativas, a seguir.

- I - Analise a sua carga de trabalho e priorize as tarefas, classifique-as de acordo com os seguintes critérios: importantes, urgentes, circunstanciais.
- II - Identifique a melhor ferramenta para montar um plano diário: cartazes, agendas, etiquetas adesivas, prancheta, Outlook, Google Agenda.
- III - Elabore uma lista de tarefas, considerando as suas prioridades e necessidades. Essa lista pode ser realizada ao final ou no início de cada dia e, também, no decorrer dele.
- IV - Organize o seu ambiente de trabalho, Dentre os itens que podemos organizar, temos: disposição dos móveis (layout), arrumação do ambiente, limpeza e higiene do local, documentos e arquivos, pastas no computador.

É correto o que se afirma em:

- a) II, apenas.
 - b) I e II, apenas.
 - c) II e III, apenas.
 - d) III e IV, apenas.
 - e) II e IV, apenas.
2. Falar bem a pequenos grupos ou a grandes plateias é indispensável a quem quer alcançar o sucesso e se diferenciar no mercado. Todo orador deve desenvolver um conjunto de conhecimentos, inclusive dominar técnicas as quais denominamos habilidades do orador. Sobre as habilidades técnicas do orador, avalie as afirmativas, a seguir.

- I - Planejamento da apresentação.
- II - Abertura e encerramento.
- III - Coerência e argumentação.
- IV - Uso dos recursos audiovisuais.

É correto o que se afirma em:

- a) I, apenas.
- b) I e II, apenas.
- c) I, II e III, apenas.
- d) I, II e IV, apenas.
- e) I, II, III e IV.



3. O medo de falar em público está sempre presente na vida das pessoas. O grande desafio é identificar o medo e administrar o efeito de sua ação, ou seja, até mesmo os oradores mais experientes sentem medo e insegurança antes de estar em público. O que os diferencia das outras pessoas é, exatamente, a forma como lidam com esses sentimentos. O correto a fazer é identificar e reconhecer aquilo que estamos sentindo e, de forma consciente, controlá-los para provocar prejuízos na apresentação. Existem técnicas as quais ajudam a falar em público e cada uma representa um aspecto importante da prática da comunicação. Considerando a importância dos movimentos e gestos na oratória, analise as afirmativas, a seguir.

- I - Um dos fatores que mais dispersa a atenção das pessoas é um apresentador com vícios corporais.
- II - A repetição de gestos e a inquietação significam nervosismo. Este, por sua vez, é distração total.
- III - Os gestos devem ser utilizados, estrategicamente, para enfatizar e reforçar o sentido da mensagem.

É correto o que se afirma em:

- a) I, apenas.
- b) II, apenas.
- c) III, apenas.
- d) I e II, apenas.
- e) I, II e III.



UNIDADE 1

Tópico 1

MARQUES, R. J. Roda da Vida: O que é e como funciona. **IBC Coaching**, 24 mar. 2018. Disponível em: <http://www.ibccoaching.com.br/portal/coaching/conheca-ferramenta-roda-vida-coaching/>. Acesso em: 23 nov. 2022.

MR. COACH. **Testes**: Roda da Vida. [2022]. Disponível em: <https://www.mrcoach.com.br/roda-da-vida.php>. Acesso em: 23 nov. 2022.

VIEIRA, P. **Autorresponsabilidade**: A chave para uma vida de realização e conquistas. 2. ed. Fortaleza: Premium, 2012.

VIEIRA, P. **O Poder Verdadeiro**. Fortaleza: Premium, 2010.

UNIDADE 2

Tópico 1

ALENCAR, E. **Como Desenvolver o Potencial Criador**. São Paulo: Makron Books, 1996.

ANTUNES, R. **Adeus ao Trabalho?** Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. São Paulo: Cortez, 2015.

CHIAVENATO, I. **Princípios da Administração**: o essencial em Teoria Geral da Administração. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

CIAMPA, A. de L. *et al.* **Marketing Pessoal e Empregabilidade**: do planejamento de carreira ao networking. São Paulo: Érica, 2014.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FERREIRA, M. P.; SANTOS, J. C.; SERRA, F. A. R. **Ser Empreendedor**: pensar, criar e moldar a nova empresa. São Paulo: Saraiva, 2010.

GORZ, A. **Metamorfoses do Trabalho**: crítica da razão econômica. Tradução de Ana Montoia. 2. ed. São Paulo: Annablume, 2007.

JACCARD, P. **História Social do Trabalho**: das origens até os nossos dias. Tradução de Rui de Moura. Lisboa: Livros Horizontes, 1960.

LARA, X. **Trabalho, Educação, Cidadania**: reflexões a partir de práticas de educação entre trabalhadores. São Paulo: Mauad, 2003.

MORIN, E. M. Os sentidos do trabalho. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.



41, n. 3, p. 8-19, jul./set. 2001.

OLIVEIRA, C. R. de. **História do Trabalho**. São Paulo: Ática, 2001.

TEIXEIRA, M. A. P.; CASTRO, G. D.; CAVALHEIRO, C. V. Escalas de interesses vocacionais (EIV): construção, validade fatorial e consistência interna. **Psicologia em Estudo**, Maringá, v. 13, n. 1, p. 179-186, jan./mar. 2008. Disponível em: <https://www.scielo.br/jj/pe/a/CQc5ZFP3Y4hC5BpgJF-64Kpk/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 25 nov. 2022.

Tópico 2

ADMINISTRADORES. **5 habilidades fundamentais para se trabalhar em equipe**. 26 jun. 2013. Disponível em: <https://administradores.com.br/noticias/5-habilidades-fundamentais-para-se-trabalhar-em-equipe>. Acesso em: 28 nov. 2022.

GOLEMAN, D. **Inteligência Emocional**. Rio de Janeiro: Objetiva, 1996.

GRIFFIN, R. W.; MOORHEAD, G. **Fundamentos do Comportamento Organizacional**. São Paulo: Ática, 2006.

KRAUSZ, R. R. **Trabalhabilidade**. São Paulo: Nobel, 1999.

LOTZ, E. G.; GRAMMS, L. C. **Aprendizagem Organizacional**. Curitiba: IFPR, 2013.

MUNDO CARREIRA. **Entenda o que é feedforward**. 12 set. 2014. Disponível em: <http://www.mundocarreira.com.br/gestao-de-pessoas/entenda-o-que-e-feedforward>. Acesso em: 25 nov. 2022.

OLIVEIRA, M. A. **Comportamento Organizacional para Gestão de Pessoas**. São Paulo: Sarai-va, 2010.

PONTES, B. R. **Avaliação de Desempenho**: métodos clássicos e contemporâneos, avaliação por objetivos, competências e equipes. 10. ed. São Paulo: LTr, 2008.

ROBBINS, S. P. **Comportamento Organizacional**. 10. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2000.

UNIDADE 3

Tópico 1

CHIAVENATO, I. **Gestão de Pessoas**: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

CINTRA, J. C. Mercado de trabalho: como identificar e conquistar oportunidades. *In*: BARDUCHI, A. L. J. **Empregabilidade**: competências pessoais e profissionais. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.



OSAKI, Y. Elaboração de currículo. *In*: BARDUCHI, A. L. J. **Empregabilidade: competências pessoais e profissionais**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

SUMA ECONÔMICA. **Manual de Etiqueta**. Goiânia: Emater, 2014.

WIKIHOW. **Como Fazer um Acompanhamento Depois de uma Entrevista de Emprego**. [2022]. Disponível em: <https://pt.wikihow.com/Fazer-um-Acompanhamento-Depois-de-uma-Entrevista-de-Emprego>. Acesso em: 29 nov. 2022.

Tópico 2

BCB. **Copom mantém a taxa Selic em 13,75% a.a.** 26 out. 2022. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/detalhenoticia/17753/nota>. Acesso em: 1 dez. 2022.

CHIAVENATO, I. **Iniciação à Administração Geral**. Barueri: Manole, 2009.

CURY, A. **Ansiedade: como enfrentar o mal do século**. São Paulo: Saraiva, 2014.

GALLO, C. **TED – Falar, Convencer, Emocionar: como se apresentar para grandes plateias**. São Paulo: Saraiva, 2016.

KEELLING, R. **Gestão de Projetos: Uma abordagem global**. São Paulo: Saraiva, 2002.

LUZ, S. Aumenta o número de casos de depressão no país. **Agência Brasil**, 17 jun. 2022. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/radioagencia-nacional/saude/audio/2022-06/aumenta-o-numero-de-casos-de-depressao-no-pais>. Acesso em: 1 dez. 2022.

MARQUES, M. Depressão: o que é, causas, sintomas e tem cura? **Minha Vida**, 26 out. 2022. Disponível em: <http://www.minhavidade.com.br/saude/temas/depressao>. Acesso em: 1 dez. 2022.

O'CONNOR, J. **Manual de Programação Neurolinguística PNL: um guia prático para alcançar os resultados que você quer**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2011.

PELEIAS, I. R. **Controladoria: Gestão eficaz utilizando padrões**. São Paulo: Saraiva, 2002.

VIEIRA, P. **O Poder da Ação**. São Paulo: Gente, 2015.



UNIDADE 1

Tópico 1

1. B.
2. E.
3. D.

UNIDADE 2

Tópico 1

1. C.
2. C.
3. D.
4. B.

Tópico 2

1. B.
2. C.
3. B.

UNIDADE 3

Tópico 1

1. B.
2. A.
3. C.
4. E.

Tópico 2

1. E.
2. D.
3. E.

MEU ESPAÇO



MEU ESPAÇO

