

SUA CARREIRA É SEU NEGÓCIO

**16 passos para assumir
de vez sua carreira e atingir
A ALTA PERFORMANCE**



MARCOS FREITAS



VERMELHO MARINHO

MARCOS FREITAS

SUA CARREIRA É SEU NEGÓCIO

**16 passos para assumir
de vez sua carreira e atingir
A ALTA PERFORMANCE**



VERMELHO MARINHO

Copyright© 2019 Marcos Freitas

Editor-chefe:

Tomaz Adour

Revisão:

Equipe Vermelho Marinho

Editoração Eletrônica:

Equipe Vermelho Marinho

Diagramação e Capa:

Marcelo Amado

Consultoria de Escrita Central de Escritores:

Rose Lira, João de Almeida Neto e Elisângela Alves de Alencar

Texto revisado segundo o novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa.

Freitas, Marcos

SUA CARREIRA É SEU NEGÓCIO / Marcos Freitas.

Rio de Janeiro: Vermelho Marinho, 2019.

290 p. 14 x 21cm

ISBN: 978-85-8265-129-2

1. Estratégia. 2. Coaching. 3. Título.

CDD 650



VERMELHO MARINHO

EDITORA VERMELHO MARINHO USINA DE LETRAS LTDA

Rio de Janeiro – Departamento Editorial:

Avenida Gilka Machado, 315 – bloco 2 – casa 6

Recreio dos Bandeirantes – Rio de Janeiro – RJ

CEP: 22795-570

www.editoravermelhomarinho.com.br

DEDICATÓRIA

Esse livro é dedicado a todos profissionais que desejam crescer, ter reconhecimento e ganhar dinheiro através de seus próprios esforços.

Dedico também aos empresários Brasileiros que têm a coragem de empreender em um ambiente extremamente desafiador e que são, muitas vezes, incompreendidos no seu modelo de gestão.

E por último e não menos importante: a você leitor que está topando embarcar nessa jornada real e verídica de ações e escolhas que me ajudaram e guiaram em uma jornada árdua e gratificante.

Vamos juntos, crescer, melhorar e obter o retorno das nossas ações. Pois sabemos que todas as mudanças que queremos no mundo partem de dentro de nós.

Te dedico o lema que rege a minha vida:

Tudo muda

Se você mudar

Queira

Ouse

Tente

Boa leitura!!!

AGRADECIMENTOS

Agradecimento especial aos meus pais José Erasmo Mendes e Maria da Glória de Freitas e Silva. À minha querida irmã Tácia, minha amada esposa Natália e nossas filhas Laís e Isabela, que são meu maior tesouro.

Aos meus queridos avós Maternos e Paternos. Ao meu tio José, que é uma das minhas grandes fontes de inspiração profissional da minha infância.

Agradeço a todos os meus chefes, gestores, líderes e amigos. Especialmente ao meu time da Seja Alta Performance, que tem uma vontade absurda de melhorar o mundo corporativo e atingir todas as pessoas.

Agradeço a todos os “nãos” que recebi na minha vida. Às portas que foram fechadas. A não ter dado ouvidos às pessoas negativas e destrutivas. Às minhas vontades negadas e a DEUS por me guiar em busca dos sonhos e objetivos mais loucos que um ser humano pode ter.

SUMÁRIO

PREFÁCIO 9

A MUDANÇA EM SEU TRABALHO COMEÇA EM VOCÊ 13

1. NÃO DESISTA 19

2. SEJA UM “OTÁRIO” 27

3. “SORRIA, VOCÊ ESTÁ SENDO OBSERVADO” 35

4. VALORIZE-SE! 43

5. SEJA UM ETERNO INSATISFEITO 49

6. FAÇA ALGO QUE SEJA SUA PAIXÃO 57

7. APRENDA A ENGOLIR SAPOS 63

8. TENHA AUTOCONFIANÇA 71

9. DECIDA ASSUMIR O CONTROLE 79

10. TRABALHE COMO SE FOSSE O “DONO” DA EMPRESA 85

11. NÃO SEJA A VÍTIMA 93

12. LIVRE-SE DO QUE TE FAZ INEFICAZ 103

13. SEJA ALTA PERFORMANCE 113

14. VOCÊ NÃO TRABALHA PARA O SEU PATRÃO 121

15. O TRABALHO É SEU AMIGO, NÃO INIMIGO 127

16. VOAR ALTO PODE DOER, MAS VALE A PENA 135

VOAR É SER INTRAEMPREENDEDOR 145

APRESENTAÇÃO DO AUTOR E SEUS CONTATOS PROFISSIONAIS 147

PREFÁCIO

Estou muito feliz de ter você junto a mim nessa jornada. Nesse livro dividirei diversas experiências reais da minha vida profissional que me ajudaram muito. Infelizmente, desde o nosso colégio somos programados para termos respostas prontas e na vida profissional o mundo é diferente.

Viajaremos juntos em uma jornada repleta de coragem, desafios e decisões que me ajudam até hoje a ter resultados acima da média nacional. Quando cito “resultado acima da média” não tenho interesse em me sobrepôr a qualquer pessoa, mas sim, encorajá-lo a crescer, dar o seu melhor e obter o retorno disso.

Não tenho dúvidas que aí dentro existe um grande profissional que merece e vai ganhar muito mais. Tudo isso através da sua mudança de postura e desempenho diante das futuras situações que você viverá.

Acredito que o trabalho nos leva aos nossos sonhos e, muitas vezes, o enxergamos como o vilão. Vejo pessoas tristes indo trabalhar e felizes ao sair. Quase como se fosse uma prisão. Eu te garanto que se você decidir ter o trabalho como aliado e não inimigo irá colher grande frutos, assim como colhi.

Veremos no decorrer do livro que nem sempre nossos “amigos” querem nos levar para cima. Muito pelo contrário, não nos deixam crescer.

Então respira fundo, pega um papel e caneta e transforme esse livro no maior impulsionador da sua carreira.

Vamos juntos!!!

*Não se pode criar experiência.
É preciso passar por ela.*

Albert Camus — Escritor, filósofo, romancista,
dramaturgo, jornalista e ensaísta francês nascido na Argélia.

A MUDANÇA EM SEU TRABALHO COMEÇA EM VOCÊ

Durante a minha carreira profissional, eu ocupei os mais diversos cargos existentes dentro de uma empresa. Já fui estagiário, estoquista, colaborador, vendedor, gerente, gestor e atualmente sou dono da minha própria empresa. Mas, depois de vivenciar todas essas experiências, pude concluir que existem dois grupos na empresa: um que só reclama e outro que realmente se dedica a ela.

A cada função que eu assumia nesses diferentes setores, eu ficava olhando para o resultado desses dois grupos: aquele grupo que reclamava, que, geralmente, era infeliz, improdutivo, não prosperava, a todo instante falava mal dos outros e colocava os colegas para baixo; e o outro pequeno grupo que se doava de forma autêntica para a empresa, era o grupo que tinha resultados de verdade.

Então eu decidi ir para o grupo que dá mais resultado, porque dentro da minha casa, na minha família, eu tive um exemplo de alguém que sentia que não tinha alcançado a realização profissional e eu decidi que não queria isso para mim.

Eu optei por ter uma carreira de alta performance, porque entendi que se eu quero comprar um carro, se quero viajar, se quero um dia abrir a minha própria empresa, eu tenho que ganhar dinheiro. E onde eu ganho dinheiro é no meu local de trabalho. Entendi que só vou conseguir o dinheiro que preciso para realizar os meus sonhos através do meu trabalho.

Eu considero o meu ambiente de trabalho um ambiente sagrado, ele precisa ser um lugar de respeito. Por isso eu tenho que ir contra as pessoas que colocam a empresa para baixo.

Em contrapartida, eu me defino como alguém apaixonado por gente. Parece incoerência: se amo pessoas, como eu posso entrar em uma “batalha” contra aqueles que criam um clima negativo no ambiente corporativo? Eu explico.

A minha forma de amar as pessoas não é simplesmente por meio do acolhimento, do abraço, consolando, passando a mão na cabeça quando elas estão com dificuldades. A minha forma de amar é dizendo o que cada uma delas precisa ouvir, dizer que cada um precisa fazer a sua parte, falar que elas têm potencial para superar as metas e crescer muito junto com a empresa.

A verdade é que o Brasil está doente, os profissionais estão cada vez mais acomodados, melindrosos, negativos e não produzindo o que deveriam produzir.

Pense comigo: se todos da sua empresa se juntassem e dissessem que iriam fazer do mês atual o melhor mês da história da empresa, isso seria possível? Você acredita que você e a sua equipe seriam capazes disso? Se você me responder que sim, alcançar essa meta depende de quem? De vocês, não é mesmo? Então não depende do mercado, não depende da crise, daquele “mês ruim” ou daquele “mês bom” para vendas.

PARA A SUA EMPRESA SUPERAR AS METAS, AVANÇAR E CRESCER... TUDO COMEÇA EM VOCÊ

Então, se a vida é feita de escolhas, por que não escolher ser o melhor profissional da sua empresa? O que tem de errado em querer ser um bom profissional? Eu fiz um mapeamento sobre o que se ganha sendo um bom profissional e só vi coisa boa, então eu quero isso para mim.

Tem muita gente que chega para mim e diz que este caminho é muito difícil de trilhar, mas eu digo o contrário, é bem mais fácil. O difícil é passar o dia todo reclamando; o difícil é você saber que pode produzir muito mais na empresa e ficar só fingindo que trabalha, o tempo todo olhando o seu smartphone; o difícil é ficar olhando sempre para o relógio e dizendo:

— Ave Maria! Vai dar 22h, mas não chega 18h para a gente ir embora!

Isso, sim, é difícil e com certeza vai tornar a sua vida ainda mais difícil.

Então, aí estão as escolhas que você pode fazer: você pode escolher fazer a sua parte ou ficar culpando os outros; pode escolher fazer além do que os seus superiores lhe pediram ou simplesmente olhar e dizer “eu não sou pago para isso”; pode se esforçar para otimizar o seu trabalho ou até mesmo ficar até mais tarde na empresa para entregar o seu trabalho com excelência ou pode perder tempo sentado, contando os segundos para ir embora.

O desemprego ainda é um problema que atinge mais de uma dezena de milhões de pessoas, mas, ainda assim, há aqueles que, ao serem convidados a participar de um treinamento, uma qualificação, reclamam de seus empregos. É incrível como as pessoas se fazem mal, se sabotam tanto.

Já ouviu algum amigo seu falar que na empresa dele o trabalho mais parece com regime de escravidão, porque em alguns momentos ele é convidado a participar de programações da empresa fora do horário de expediente?

— Eu trabalho a semana toda para essa empresa e ainda tenho que ir para esse treinamento no domingo? – diz ele.

Veja bem, ele está sendo qualificado e desenvolvido profissionalmente, mas ao invés de agradecer, ele reclama que a empresa quer que ele se desenvolva mais, que cresça mais como profissional. Quem pensa assim está escolhendo olhar pelo lado ruim, negativo.

Neste livro, eu quero convidar você a olhar, não só para o seu trabalho, mas para a sua trajetória profissional sob uma nova perspectiva. Se você quer ter sucesso, não existe milagre e nem fórmula mágica. Você deve trabalhar muito e em alta qualidade.

Talvez você pense que o que eu vou afirmar agora é besteira, mas eu preciso lhe alertar que se você estiver contaminado por um agente específico, nada do que eu continuar mostrando aqui vai fazer efeito. Então vou propor um “ritual” bem simples

para você se livrar deste agente que possivelmente vive em você como um parasita.

Levante a mão direita, estique bem o braço; agora levante a mão esquerda e também estique bem esse braço; balance bem os dois e grite alto:

— SAI, MELINDRE!

Muitas vezes esse melindre faz com que a sua postura diante dos desafios seja negativa, que suas amizades sejam ruins. Mas agora, já que você está aqui lendo este material, que tal abrir a cabeça para aprender? Vou compartilhar a seguir algumas lições muito importantes que aprendi ao longo da minha carreira profissional. Vamos juntos!



1. NÃO DESISTA

SOU FILHO DE UM VENDEDOR de carros e de uma bancária, uma típica família de classe média para a época da minha infância e juventude.

Ainda me lembro bem de quando, em 1998, eu tinha por volta de 18 anos e minha mãe ficou muito doente. A forte crise que atingiu o Banco onde ela trabalhava levou vários dos seus colegas de trabalho ao suicídio e provavelmente aquele contexto tenha contribuído para o avanço da sua doença. Ela estava em um mau momento.

Ainda jovem, eu entendi, naquele momento, que a minha única opção era começar a trabalhar, e até hoje eu agradeço muito a Deus por essa decisão.

Como qualquer outro jovem na minha idade, eu queria comprar as minhas coisas, ter o meu dinheiro para ir para as festas com os meus amigos. Mas, além disso, também queria ajudar de alguma forma com as contas de casa e não teria outra forma de conseguir isso que não fosse trabalhando. Então, eu me lembro que olhei para a minha irmã e disse:

— A gente vai ter que trabalhar, vai ter que ajudar aqui em casa.

Quando eu e minha irmã começamos a procurar emprego, a minha mãe viu o nosso esforço e decidiu nos ajudar de alguma forma.

— Eu tenho uma amiga que trabalha no Centro de Ensino Tecnológico — disse ela, na época.

Então ela fez contato com essa amiga e conseguiu agendar uma entrevista para mim, mesmo que eu não tivesse nenhuma experiência profissional. Eu vi aquilo como uma boa oportunidade e fui para ver no que aquilo poderia resultar.

A verdade é que aquilo foi bem marcante da minha vida profissional. Quando eu cheguei para ser entrevistado, uma mulher me perguntou se eu sabia mexer no computador.

— Com certeza — eu disse, como se já estivesse achando aquela entrevista “bem fácil”.

Então ela me colocou diante de uma planilha do Excel e mandou que eu preenchesse aquele arquivo. Além disso, ela pediu que eu fizesse aquilo de um modo “mesclado”. Quando ela saiu da sala, eu fiquei em pânico!

— Que diabo é isso? Mesclar? Como é que eu vou fazer isso? Como é que eu vou preencher isso aqui? Eu sei mexer em computador, mas não assim.

Então, sem fazer nada, eu peguei as minhas coisas e fui embora dali. Sim, eu fugi! Fiquei assustado, com medo. Quando cheguei em casa, dei de cara com a minha mãe. Caramba! A minha mãe, o que eu ia dizer para ela? Afinal, ela que tinha me ajudado a conseguir o contato de sua amiga para agendar aquela entrevista de emprego.

— Marcos, meu filho... como foi a entrevista? Deu tudo certo?

Eu nunca gostei de mentira e não era com a minha mãe que eu ia começar a usar desse tipo de coisa. Fui bem sincero com ela.

— Foi uma droga, mãe! Uma droga!

— Por que, meu filho? O que aconteceu?

— Sei lá... a mulher me mandou fazer uma planilha e, além disso, me mandou mesclar, eu lá sei que diabo é isso. Então saí correndo de lá e vim embora.

Tenho certeza que o desejo da minha mãe era passar a mão na minha cabeça naquele momento. Afinal, não é fácil ver seu

filho enfrentando as batalhas da vida. Mas ela fez algo muito melhor por mim naquele momento. Ela me ensinou a não desistir.

— Olhe, Marcos. Eu não criei meus filhos para desistirem das coisas, não. Sente aqui do meu lado.

Então eu me sentei ao seu lado, ela pegou um computador velho que tínhamos em casa e começou a me ensinar a mexer no programa e tudo mais que eu precisaria saber para passar na entrevista. Ela ficou lá sentada comigo até as 3h da manhã. No dia seguinte, ela ligou para a empresa e disse que eu tinha tido um problema intestinal e voltaria para fazer o teste. Não que eu me sentisse confortável em voltar lá após ter fugido daquela forma, mas eu não tinha muita escolha.

A entrevista então foi remarcada, eu fui, passei pela seleção e consegui ser aprovado. Entrei para a empresa pública, ganhando um pequeno e reduzido salário.

Às vezes eu ia para o trabalho a pé, às vezes de bicicleta, às vezes de carona com meu pai, às vezes de ônibus, ia do jeito que desse. Eu não ligava para isso, o importante é que eu tinha o meu primeiro emprego, estava ganhando o meu dinheiro e me esforçando para ajudar de alguma forma nas contas de casa.

Então aí está o meu primeiro grande aprendizado:

**EU NÃO DEVO DESISTIR DE UMA OPORTUNIDADE
SIMPLEMENTE PELA FALTA DE ALGUM CONHECIMENTO.**

Eu aprendi que posso aprender tudo o que eu quiser, basta eu buscar esse conhecimento e abrir a minha mente para recebê-lo.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



2. SEJA UM “OTÁRIO”

NO CENTRO DE ENSINO TECNOLÓGICO eu trabalhava como digitador. Enquanto eu encontrava dificuldades para fazer o meu trabalho com agilidade, notava que dois colegas meus, que já eram veteranos, conseguiam digitar muito rápido. Então, no fim das contas, o que parecia é que eles eram bem competentes em sua função, enquanto eu era muito ruim, muito lento para realizar aquele trabalho.

Em uma sexta-feira, eles foram fumar um cigarro do lado de fora da empresa, me chamaram e eu fui acompanhá-los. Por ser mais novo, eu queria sempre estar mais perto dos veteranos, buscando pegar mais experiência, fazer amigos de mais influência lá dentro.

Mas naquele dia, a conversa deles não me agradou muito. Acabei sendo, literalmente, chamado por eles de otário.

— Vocês viram que o chefe pediu um relatório para entregar na segunda-feira? – perguntou um dos veteranos.

— Ah, sim! É verdade, ele pediu – eu respondi.

— Quem é o otário que trabalha em uma empresa pública e vai passar o fim de semana digitando um relatório que o chefe pediu?

Enquanto os dois riam da situação, como se a ideia de burlar a ordem do chefe fosse quase uma regra, eu levantei o dedo, como se aceitasse colocar o selo de “otário” na minha testa.

Então, eles continuaram a rir e me disseram:

— Rapaz, você é um otário mesmo! Só um otário para trabalhar em um fim de semana.

Otário, como substantivo, significa aquele que é tolo, facilmente é enganado ou que se deixa enganar com facilidade, e como adjetivo, que é iludido, enganado, ludibriado.

A questão é que esse trabalho tinha que ser feito em algum computador da empresa, mas eu não ligava para isso. Eu queria cumprir o meu trabalho, entregá-lo bem feito.

Então fui para a empresa no final de semana e, confesso que esses meus “plantões” do final de semana me renderam histórias bem engraçadas. Como eu acabava virando as noites em frente ao computador por causa da minha lentidão em produzir, saía daquele prédio já de madrugada.

Como se não bastasse eu estar praticamente sozinho naquele prédio, o elevador ainda piscava suas luzes, como se estivesse sofrendo alguma oscilação de energia. A cada vez que eu entrava no elevador de madrugada, era uma prece que eu fazia a Deus, pedindo proteção, morrendo de medo de algum fantasma ou alma penada.

Apesar de toda essa aventura, na segunda-feira seguinte, acabei entregando o relatório que o meu chefe havia pedido. Para ele estava tudo certo, mas aqueles meus colegas continuavam colocando o selo de “otário” na minha testa. Eu já não me importava mais com aquele rótulo, estava com a minha consciência tranquila, de que tinha feito a decisão certa.

Fato é que uma semana depois, a empresa precisou demitir duas pessoas e, felizmente, o “otário” aqui ficou com o emprego garantido.

Alguns anos depois, eu estava dentro do meu carro importado e quando eu olho para o lado, vejo aqueles dois colegas que riram de mim, ainda sem carro próprio. Na mesma hora, eu me senti extremamente grato.

— Obrigado, meu Deus! Muito obrigado, porque eu decidi ser um “otário”.

Este foi o segundo grande aprendizado que recebi na minha vida:

**NEM SEMPRE A COMPETÊNCIA TÉCNICA É SUFICIENTE.
É NECESSÁRIO TAMBÉM TER POSTURA,
UM COMPORTAMENTO QUE TE LEVA A ENTREGAR
O TRABALHO BEM EXECUTADO, MESMO QUE ISSO
PAREÇA SER MUITO DIFÍCIL.**

Então, eu entendi com essa experiência que precisava ser amigo da empresa em primeiro lugar, e não daqueles colegas que só pensavam em si mesmos e falavam mal do negócio e, o pior disso tudo, é que pessoas desse tipo também têm um grande poder de contagiar as que estão ao seu redor.

Refleta: as pessoas com quem você convive na sua empresa entregam o melhor delas? Ou as pessoas próximas a você são as que te colocam para baixo? De qual forma o fato de ter uma pessoa negativa ao seu lado pode te influenciar?

Da pior maneira possível, acredite em mim.

Pode até ser que nos primeiros dias de trabalho você acorde cheio de energia, empolgado para trabalhar no seu novo emprego. Então você literalmente vai vestindo a camisa da empresa, disposto a dar o seu melhor. Mas, se os seus vínculos no trabalho forem com pessoas pessimistas, em pouco tempo você estará exatamente igual a elas, sem motivação alguma, pessimista e, o pior, com sua produtividade cada vez mais baixa.

Durante um tempo, em uma das empresas onde trabalhei, andei seis meses com as pessoas mais negativas da empresa. O resultado? Como em um passe de mágica, o meu resultado despencou e eu fiquei igual a todos eles. Naquele momento eu aprendi que em toda empresa que eu entrasse, a minha rede de relacionamentos, os meus amigos teriam que ser as pessoas mais produtivas da empresa, porque se eu estiver perto dos produtivos, eu cresço e prospero, motivado por eles.

Por isso eu gosto de dizer que nem sempre as atitudes que você vai tomar são “certas” ou “erradas”. São apenas as escolhas

que você faz. Eu, por exemplo, escolhi estar perto dos melhores para me sentir desafiado a acompanhá-los e aprender com eles. Mas olhando para essa minha sugestão, você pode me questionar: — Marcos, essa não é uma atitude interesseira?

Eu te respondo sem medo de ser feliz: — Sim!

Essa escolha é totalmente baseada em interesses. Mas eu pergunto: qual decisão tomada não traz um interesse implícito? Decidimos por interesse em algo, aquilo que sonhamos ou que tem valor para nós. Não há problema algum em você querer estar perto das pessoas que vão te levar a crescer. Se você quiser subir na sua carreira profissional, tem que deixar as pessoas que te desmotivam da porta para fora da sua vida. Já existem tantos fatores externos negativos para te desmotivar – como a crise, a violência e a corrupção, por exemplo – que você não precisa de mais pessoas para prestar esse (des)serviço e te impedir de realizar os seus sonhos. Pense bem, escolha bem.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



3. “SORRIA, VOCÊ ESTÁ SENDO OBSERVADO”

EM OUTRO MOMENTO MARCANTE da minha vida profissional, me lembro de uma conversa rápida, porém importante, que tive com um professor meu da época em que eu cursava Administração de Empresas.

Do primeiro setor que eu trabalhei, fui transferido para o almoxarifado, que era o estoque. Então a minha função passou a ser, literalmente, descarregar os caminhões que chegavam cheios de caixas de cartuchos de tinta na empresa.

Houve um tempo em que eu me senti meio chateado por estar trabalhando naquele setor e o meu professor, Jorge, percebeu que eu estava reclamando da situação do meu emprego.

Então, um dia ele me chamou para conversar. Eu sempre gostei das aulas e do jeito dele. Jorge era um cara que tinha o meu respeito.

— Marcos, venha cá. O que está acontecendo?

— Ah, professor. Não estou gostando da função que me colocaram na empresa. Agora eu sou estoquista, tenho que descarregar os caminhões que chegam lá, cheios de cartuchos de tinta.

— Olhe, eu entendo que talvez essa função não seja uma maravilha, mas você aceita um conselho meu?

— Claro, professor! Pode falar.

— Nunca faça um trabalho, qualquer que seja, de cara feia. Não importa se é gerente ou estoquista.

— Mas por que o senhor está me dizendo isso?

— Porque sempre vai ter alguém olhando para você, para o que você faz e para a postura que você tem diante do trabalho.

Muitas vezes você nem nota, mas, quando está trabalhando, é como se estivesse em uma grande vitrine imaginária, e você é um produto que está sendo constantemente avaliado.

Então, agora eu te desafio a começar a fazer o seu melhor, sempre! Porque a vida passa muito rápido. Pense em quantos anos de carreira profissional você já acumulou, em quantos anos você ainda tem pela frente. Agora, tente imaginar quantas pessoas viram o seu trabalho? Com certeza, muito mais do que você consegue se lembrar. Quantas delas gostaram do que viram? Quantas delas identificaram algo que você poderia melhorar? Quantas aprovaram a sua postura, a sua conduta?

Reconheço que qualquer pessoa tem os seus bons e maus dias, que nem sempre está de bom humor, mas também é preciso lembrar que você não trabalha sozinho, está sempre em contato com outras pessoas – seja com clientes ou seja com colegas de trabalho. E eu volto a falar, não importa se você acordou em um “mau dia”, a vida é feita de escolhas, tem gente que prefere usar isso como desculpa para fazer tudo de qualquer jeito; tem gente que prefere perder tempo reclamando, dizendo que tudo está dando errado; e tem gente que prefere respirar fundo, se concentrar e trabalhar, dando o melhor de si para ver a empresa crescer e assim crescer junto com ela. Eu posso te garantir que esse último tipo de pessoa é o que alcança os melhores resultados.

Este foi o terceiro grande aprendizado que tive em minha vida profissional.

**ENTENDI A IMPORTÂNCIA DE MOSTRAR EMPENHO
E UMA POSTURA DE DEDICAÇÃO AO MEU TRABALHO,
PORQUE ESTOU SENDO OBSERVADO A TODO INSTANTE.**

Se eu era um estoquista, tinha que fazer aquele trabalho com excelência, dar o melhor de mim, buscar formas de melhorar o meu setor, ser mais proativo. Eu decidi seguir este sábio conselho e isso fez toda a diferença na minha carreira.

Esses três pilares iniciais foram muito fortes para o meu crescimento profissional e para os outros desafios que eu teria que enfrentar no futuro.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



4. VALORIZE-SE!

DURANTE O MEU TEMPO DE INÍCIO no mercado de trabalho, fui trabalhar em uma determinada área da empresa, na qual me vi novamente em um desafio. A gestora do setor me chamava de um termo pejorativo, sinalizando que eu não conseguiria me firmar profissionalmente, simplesmente porque não tinha capacidade.

Eu sempre pensei que não poderia deixar um emprego sem ter outro em vista já garantido. Então, ao ver o surgimento de problemas com a minha gestora, comecei a enviar o meu currículo para outras empresas. Percebi que não podia continuar em um ambiente onde não era reconhecido e nem havia expectativa disso acontecer. Os principais cargos de liderança daquele negócio eram ocupados por indicações políticas e não exatamente por mérito dos profissionais ali colocados.

Então, como eu queria crescer, inovar e ser reconhecido pelo meu trabalho, passei a buscar oportunidades em empresas privadas de outras áreas, como da indústria farmacêutica, de telecomunicações, entre outras.

Fui aprovado nas seleções de três empresas. Uma delas era a que atuava no ramo farmacêutico e se destacava muito nessa área. Dentre as três, o maior salário era o desta companhia e imediatamente isso me brilhou os olhos, pois naquela época era um valor excelente. Com ele, eu já poderia trocar a minha bicicleta por um carro, porque teria como pagar a prestação do veículo.

Então decidi ir para essa empresa. Na primeira semana, meu trabalho era limpar as gôndolas de uma grande rede de farmácia local. Eu perguntei a um colega ao lado há quanto tempo ele

trabalhava naquilo e ele respondeu que já estava naquela função há 5 ou 7 anos.

— Caramba! E se eu ficar igual a esse cara? O que eu vou aprender limpando gôndolas de farmácia? — me questionei.

Assim que eu percebi que não tinha muito para aprender ali, entendi que tinha que partir para outro lugar e, após uma semana, eu pedi para sair.

Como eu tinha sido aprovado anteriormente em uma companhia de telecomunicações em dispositivos móveis, me senti confiante para tentar novamente e assim fiz, participei do processo seletivo novamente nessa empresa e fui aprovado outra vez.

Este foi o quarto grande aprendizado que eu adquiri na minha caminhada profissional.

**NÃO POSSO ESPERAR QUE OUTRAS PESSOAS ME
VALORIZEM, SE EU MESMO NÃO ME VALORIZAR ANTES.**

Tanto sob a gestão daquela chefe que me subestimava, como na companhia farmacêutica que aparentemente me pagava um “bom salário”, vi que eu não estava sendo valorizado como eu queria e, por isso, fui em busca de uma oportunidade mais promissora.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



5. SEJA UM ETERNO INSATISFEITO

ENTÃO, CONSEGUI entrar para a empresa de telecomunicações e me lembro que aquele ambiente americanizado me fascinava.

— Nossa! Que legal! Isso é muito bacana! — eu pensava.

Até então eu só ia para o trabalho de bicicleta, porque ainda não tinha conseguido comprar o meu carro. Mas isso não importava no momento. Eu sentia que estava no lugar certo e ali, sim, conseguiria crescer.

Este entusiasmo se refletia também no meu desempenho dentro da empresa que acabara de entrar. Tudo o que me pediam eu fazia, porque eu sempre tinha disposição, estava motivado.

Me lembro que havia um executivo nessa empresa que acabou se tornando um tipo de referencial para mim em alguns sentidos. Ele se vestia bem, falava bem, ganhava bem, tinha bons carros. Eu queria ser como ele algum dia. Então, uma vez ele se aproximou de mim e me pediu um favor.

— Marcos, carrega esta caixa que está aqui e coloca ali para mim, por favor.

Bom, estava claro que ele mesmo poderia ter carregado aquela caixa, mas pediu para mim e eu fiz aquele favor para ele. Enquanto eu atendia o pedido daquele homem, outros estagiários riam de mim, como se eu fizesse papel de palhaço, porque eu mesmo não era um estagiário e, mesmo assim, atendia a um pedido de uma tarefa simples como essa.

— Esse cara nem é estagiário... ele não é pago para fazer isso e se submete assim.

Não dá para entender – muitos deles diziam.

Quando eu tinha a oportunidade de responder, dizia que simplesmente não via nenhum problema em carregar caixas se alguém me pedisse para fazer isso, que eu poderia ajudar e quando acabava o meu expediente – que era de seis horas diárias – eu também ficava lá até mais tarde, conversando com os executivos. A minha intenção com isso não era a de bancar um “puxa-saco”, mas sim de ganhar conhecimento, aprender com quem já tinha conseguido crescer profissionalmente. Eu sabia que havia um caminho para isso e eu queria saber qual era esse caminho.

Então, quando abriu uma vaga para efetivar uma pessoa, quem foi efetivado? Eu, o “palhaço”, o “otário” que fazia tudo o que os executivos pediam.

Essa minha proatividade para servir sempre me ajudou muito, mas como os defeitos andam de mãos dadas com as qualidades, eu acabei cometendo inicialmente o erro de não almejar o crescimento, estagnar. Em certo período da minha carreira eu achei que estava tudo bem, que estava satisfeito com o meu salário e não precisava mais crescer profissionalmente.

Quando eu falo em crescer nem sempre me refiro a subir de cargo, nem sempre falo de um movimento vertical. Você pode crescer horizontalmente, por exemplo, melhorando a relação com o seu gestor ou até mesmo crescer em conhecimento, aprendendo uma nova habilidade.

Mas se você olhar para a sua situação e cometer o mesmo erro que eu cometi, se achar que pode estacionar nessa função, nesse salário, que não precisa acrescentar mais nada à sua bagagem de conhecimento, infelizmente está fazendo algo como puxar o freio de mão do seu carro. Enquanto você não tirar essa ideia da cabeça, pode ligar o motor, acelerar, passar a primeira, segunda, terceira marcha, que não vai sair do lugar

Há um bom tempo eu venho me definindo como eterno insatisfeito, porque nunca mais quero cometer o mesmo erro que

cometi no passado. Quero estar sempre com o pé no acelerador e em movimento. Essa definição é fruto de uma decisão que eu tomei assim que percebi que, permanecer na minha zona de conforto só me faria mal. Eu decidi que não queria ser apenas mais um na empresa.

Durante um tempo eu vivi na minha zona de conforto, mas depois descobri que essa minha atitude de acomodação era alimentada pela soberba e arrogância – por mais difícil que fosse admitir isso.

A verdade é que você é aquilo que conhece e se você só conhece o seu retângulo, você só enxerga até onde vão os limites do seu retângulo. Mas se você quiser aumentar seus conhecimentos, então deve buscar qualificação, procurar mais cursos, artigos, livros, textos, mudar sua rede de relacionamentos.

**A MINHA PROPOSTA É QUE TODA ESSA INSATISFAÇÃO
NÃO SEJA DESCONTROLADA, MAS SIM QUE ELA
SE CANALIZE PARA VOCÊ SONHAR, ESTABELECEER
OBJETIVOS E METAS NA VIDA.**

Porque se esses três fatores não caminharem de mãos dadas, provavelmente você não vai conseguir chegar tão longe quanto o seu potencial pode lhe levar.

E para estabelecer estes indicadores é importante diferenciar metas de sonhos. A meta tem um prazo, já o sonho é o seu “destino final”, e a realização dele pode passar um bom tempo sem uma data certa.

Então, vamos supor que você tenha o sonho de fazer uma viagem para o exterior, mas a realização deste sonho fica somente “nas mãos de Deus”. Eu sou um homem de fé, mas prefiro deixar Deus se preocupando com a fome na África ou outras questões mais importantes e não em fazer o meu trabalho para realizar os meus sonhos. Então, se você tem um sonho a realizar, transforme isso em metas a serem cumpridas.

— Ok! Eu quero fazer uma viagem para o exterior, mas quando? Quanto eu preciso ganhar a cada mês para viajar?

Quando você transforma o seu sonho em metas a serem realizadas e estabelece prazos para cada uma delas, você faz um compromisso consigo mesmo.

Então eu proponho que você escreva, a seguir, os seus sonhos e estabeleça datas para a realização de cada um deles.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



**6. FAÇA ALGO QUE
SEJA SUA PAIXÃO**

FUI EFETIVADO na empresa de telecomunicações e recebi um aumento interessante comparado ao meu salário anterior. Foi então que eu consegui comprar o meu carro. Era seminovo, um cadete dos anos 90. Mas eu não ligava para isso. Eu estava empregado e namorando a minha futura esposa, tinha acabado de ser promovido e tentava buscar o caminho para me tornar um daqueles executivos que eu admirava dentro daquela empresa.

Mas eu, novamente, cometi o erro de só olhar para o aumento salarial e fui trabalhar analisando contratos. Você deve estar se perguntando por que eu considero que aceitar esta promoção foi um erro. Eu respondo. O meu perfil pessoal e profissional é muito ativo. Eu preciso estar me mexendo, não gosto de rotina, tenho dificuldade em me ambientar em um cotidiano em que preciso permanecer muito tempo em escritórios fechados.

Uma semana depois que eu tinha aceito o cargo, já estava enlouquecendo, quase vendo a hora de começar a babar e trocar as palavras, como sinais de algum surto, de alguém que entrou em parafuso.

Então, quando eu percebi que poderia ficar maluco se continuasse fechado ali dentro, procurei o meu chefe para conversar.

— Chefe, por favor me diga, você me promoveu, certo? — eu perguntei.

— Sim, Marcos eu lhe promovi. Estou certo de que você é a pessoa ideal para este cargo.

— Não, cara! Você errou — eu disse a ele, sem economizar na sinceridade.

— Mas por que eu errei? — disse ele, estranhando.

— Porque eu detesto fazer isso, eu não tenho competência para isso, eu não tenho habilidade. Eu só vou te causar problemas nessa função.

— Bom, Marcos. Então você tem que procurar o que você quer da sua vida, mas infelizmente aqui não tem outro cargo para você a não ser esse.

Então eu pedi demissão, saí daquela grande empresa e fui trabalhar em um escritório terceirizado de vendas da própria empresa. Por incrível que pareça, ali eu me sentia muito melhor. Eu sentia que havia me encontrado, justamente porque não havia uma rotina para mim. Eu tinha liberdade, poderia fazer as vendas e também buscar as minhas coisas, as atividades do meu interesse.

Esse foi outro grande aprendizado que eu acabei tendo:

EU NÃO PRECISO TER MEDO DE BUSCAR TRABALHAR NAQUILO QUE ME FAZ SENTIR BEM.

Você e a sua carreira ou empresa NÃO estão condenados a serem os mesmos para sempre. Se você não gosta do seu trabalho; se a música da vinheta final do programa de domingo da TV lhe deprime ou te deixa angustiado porque, no dia seguinte, você tem que trabalhar; se você é daqueles que compartilha memes nas redes sociais, festejando a sexta-feira e amargando a segunda-feira, pode ter algum problema aí. Esses podem ser alguns sinais de que você não gosta de verdade do seu trabalho.

Me manter naquela sala fechada era como pegar um jogador famoso de futebol e forçá-lo a jogar basquete, enquanto está claro para todo mundo que ele nasceu para jogar futebol. É importante que cada profissional entenda o quanto as suas habilidades são valiosas, saiba o quanto as suas habilidades podem levá-lo ao crescimento que o leve a uma profissão, um cargo no qual ele possa desenvolver esses talentos.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



7. APRENDA A ENGOLIR SAPOS

ENTÃO, QUANDO EU já estava com 19 para 20 anos, fui trabalhar com vendas, mas, apesar de gostar daquela falta de rotina do cargo de vendedor, eu ainda não tinha experiência alguma com vendas, não sabia direito como poderia me tornar bom naquilo, mas eu precisava ser, porque nós, vendedores, não ganhávamos o fixo, era só por comissão de produtividade.

Logo no meu primeiro dia eu recebi um treinamento e vi aqueles profissionais com 30, 40 anos sentados, ligando, estressados, reclamando que não fechavam contratos. Então eu pensei e decidi que aprenderia com os erros deles.

— Cara, eu não posso ser como eles, eu não posso fazer o que eles estão fazendo, porque isso simplesmente não está funcionando – eu falei comigo mesmo.

Então meu *mindset* se programou imediatamente para buscar o que eu poderia fazer de diferente daqueles profissionais para conseguir resultados melhores que os deles. Eu parei e pensei: onde é que o cliente procura os nossos planos? Na época, os canais de serviços de telefonia eram a internet, a lista telefônica ou então ele ligar diretamente para a empresa para ser atendido por uma telefonista. O que foi que eu fiz? Comprei uns chocolates e convidei essas telefonistas para almoçar comigo, sem qualquer intenção de paquera ou namoro, mas de criar relacionamento, porque eu já entendia como isso era importante para as vendas.

Eu fiquei amigo delas e como consequência da amizade, elas passavam a me indicar novos contratos. Eu lembro de momentos em que eu já tinha tantos contratos, que distribuía para os meus colegas aqueles que eu não conseguia mais pegar.

Mas a questão é que havia contratos de diversos tipos e tamanhos. Grandes contratos levavam muito mais tempo para serem fechados. Eu me lembro bem do caso em que fechei um contrato grande. Eu trabalhei durante três meses sozinho nele.

Pegava ônibus às 6h da manhã, ia para outra cidade e voltava. Mas todo esse esforço teve resultado. Eu fechei esse contrato que, na época, me daria uma comissão equivalente a um carro de luxo ou um imóvel popular. Fiquei em êxtase quando consegui fechar o contrato.

— Nossa! Eu fechei este contrato, vou ganhar todo este dinheiro!

Já aproveitei para trocar de carro e investir na família. Já estávamos esperando a nossa primeira filha, a Laís. Tudo parecia estar dando muito certo, quando eu fui chamado na sede da empresa. Eu já estava achando que o motivo da chamada era me dar os parabéns, porque eu tinha fechado um contrato daquele tamanho.

— Nossa! O diretor vai me chamar para elogiar – pensei.

Então eu fui todo arrumado, preparado para receber muitos elogios. Mas quando eu me sentei, o diretor olhou para mim e falou:

— Marcos, você fechou um contrato com a prefeitura de tal Município?

— Sim, fechei.

— Pois é, você sabia que este contrato estava na carteira aqui da grande sede?

— Não, inclusive todo mundo sabia que eu estava trabalhando neste contrato e ninguém me disse nada.

— Pois é, mas estava na carteira e você não poderia ter trabalhado neste contrato.

— Tudo bem, mas eu trabalhei nele e fechei.

— Pois é, fechou. Mas você não vai ganhar a comissão por isso.

Eu confesso que naquele momento o meu mundo caiu. Eu tinha acabado de trocar de carro, estava me preparando para casar, minha primeira filha ia nascer. Aquele dinheiro seria muito importante.

— Mas como assim? Eu já comprei o meu carro novo – eu questionei, me sentindo perdido com aquela notícia.

— Bom, então agora você aprende a nunca mais gastar um dinheiro que você ainda não recebeu — respondeu aquele diretor.

Aquilo ali foi como uma punhalada no meu peito. A minha vontade naquela hora era de matar aquele cara. Mas eu me contive, não disse mais nem uma palavra de reclamação ou argumentação. Apenas olhei para ele e respondi:

— Tudo bem — disse eu da boca para fora, enquanto da boca para dentro, parecia que tinha um sapo-boi descendo pela minha garganta.

Naquele momento, aquilo soou para mim como uma grande frustração, mas depois passou a fazer parte do meu crescimento profissional.

**NEM SEMPRE O NOSSO SENSO DE JUSTIÇA
VAI PREVALECER DENTRO DA EMPRESA.**

Eu poderia ser merecedor daquela comissão, mas aquele contrato estava fora do campo onde eu poderia atuar e a empresa decidiu que eu não deveria ser comissionado. Isso acabou me ensinando a lidar com as frustrações e me reerguer depois delas.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



**8. TENHA
AUTOCONFIANÇA!**

ENTÃO, EM 2002 fui trabalhar em outro escritório, de uma empresa concorrente. Nesse escritório, tudo estava muito desorganizado. Eram quatro vendedores e um gerente. Como se não bastasse a total desorganização, logo na primeira reunião que eu participei ali, o gerente brigou com um dos vendedores e acabou saindo da empresa.

Diante dessa situação, o dono do negócio convocou uma reunião com os vendedores para ver quem seria o novo gerente. Eu me lembro bem que ninguém queria assumir aquele cargo, porque todos achavam que aquilo só causava dor de cabeça. Enquanto isso, o novato aqui levantou a mão, mas parecia que eu estava invisível.

— Pois é, ninguém quer ser o gerente, não é mesmo? — perguntou o gerente.

Como assim? Aquele cara não estava me vendo ali, com a mão levantada? Eu estava quase pulando no meio da mesa de reunião.

— Ei, chefe! Eu estou aqui, com a mão levantada! Eu quero ser o novo gerente! – eu disse.

— Não, Marcos... você não.

— Mas por quê? — eu questionei.

— Porque você é muito novo, você tem bastante potencial, mas é para ser um grande vendedor e não um gerente.

— Me dê só uma oportunidade para eu mostrar que posso transformar todos aqui em grandes vendedores. Três meses são suficientes para eu conseguir te provar isso.

Na época eu estava com 22 anos de idade e o dono da empresa me deu aquela oportunidade.

— Caramba! Estou com 22 anos e já sou gerente. Que beleza!

Quando acordei no dia seguinte à minha nomeação ao cargo, me sentei à mesa às 8h, pontualmente.

— Agora eu sou gerente! Ótimo! Mas o que é que um gerente precisa fazer? – me perguntei.

Eu queria muito crescer, queria muito o cargo, tinha muita atitude, mas a verdade é que eu não tinha competência nenhuma para aquela função. Mas isso não me intimidou. Eu aceitei mais este desafio.

— Está bem. Agora já era! Eu estou aqui e o negócio vai ser comigo.

Então eu enfiei a cara nos livros, comecei a ler, estudar cada vez mais, conversar com amigos gerentes. Saía à noite para conversar com outros que ocupavam cargos de gerência e comecei a pegar ideias para trabalhar e comecei a desenvolver a minha equipe.

Me lembro bem de uma situação muito interessante. Quando eu tinha apenas 20 dias de trabalho naquela empresa, ocorreu uma reunião geral na sede da empresa de telecomunicações estadual. A minha equipe estava nos últimos lugares do ranking de vendas do estado do Ceará, que tinha 12 escritórios.

Eu confesso que só de olhar para minha equipe, já era possível reconhecer o quadro do fracasso. Eles estavam completamente desmotivados; mais que isso, a mensagem que chegava para todos que os viam era a de que ficar bem abaixo das metas parecia ser algo totalmente normal para aqueles vendedores.

Então, após aquela primeira reunião, eu olhei para a minha equipe, enquanto a gente saía do auditório onde nos foram apresentados aqueles números vergonhosos sobre nós, e o que vi era que todos eles pareciam estar bem tranquilos.

— Puxa vida! Como esses caras não se sentem mal em não atingir os resultados, as metas? Como é que eles conseguem encostar a cabeça no travesseiro e dormir à noite? – eu me perguntava.

No outro mês teria outra reunião daquelas e eu pedi que todos fossem de paletó ou blazer. Muitos deles disseram que não tinham dinheiro para comprar isso. Realmente, na época eles ganhavam pouco para comprar um terno, mas a verdade é que também vendiam pouco. A verdade é que eu sabia que aquela ideia poderia surtir um efeito positivo neles próprios.

— Eu não quero saber se vocês não têm paletó, se não têm dinheiro. Dá um jeito aí. Nem que tenha que desenterrar o seu avô, mas venham para a reunião vestindo paletó ou blazer!

A reunião começava às 8h, mas eu pedi para eles chegarem de propósito às 8h10. Eu guardei o lugar deles na frente, também propositalmente, para que eles pudessem entrar e serem vistos por todos naquela sala.

Então eles chegaram todos de blazer e paletó, quando entraram no auditório eu vi uma mudança na postura deles. Eles estavam com ego inflado, se sentindo muito importantes, enquanto todos olhavam para eles. Alguns brincavam e até algumas meninas paqueraram os vendedores da minha equipe.

Na hora do ranking ser apresentado, estávamos em último lugar de novo, mas estava claro que a atitude daqueles vendedores estava começando a mudar. Eles começaram a sentir o gostinho da autoconfiança.

— E aí, gente, o que vocês notaram de diferente dessa reunião? — eu perguntei a eles depois de sairmos do auditório.

— Vocês viram que estava todo mundo olhando para nós?

— A gente também estava bem, feliz! – comentou um dos vendedores.

— Pois é, agora imagina se nós estivéssemos em primeiro lugar, ganhando bem, podendo sustentar nossas famílias com mais

folga. Sentimos isso só por 30 minutos. Por que não sentir isso todo dia? Por que não passar a ser um time de vitória realmente?

— Vamos nos reunir no escritório novamente e pensar no que podemos fazer de diferente? — propus a eles.

Esta situação foi muito interessante porque me ajudou a comprovar o poder que a autoconfiança tem e como ela pode influenciar positivamente o nosso desempenho profissional.

A AUTOCONFIANÇA PODE INFLUENCIAR POSITIVAMENTE O NOSSO DESEMPENHO PROFISSIONAL.

Além disso, esse questionamento sempre me fez avançar bastante: o que eu posso fazer diferente? Se eu fizer o mesmo que todo mundo, talvez eu até consiga algum resultado razoável, igual aos outros. Mas se eu fizer diferente, tenho mais chances de conseguir ótimos resultados, que ninguém conseguiu ainda. O mundo está cheio do mesmo, a maioria das pessoas quer fazer o mesmo. Mas eu sempre quero fazer diferente.

Mas você deve estar querendo saber qual foi o resultado dessa minha abordagem com aquela equipe que estava tão mal colocada, com resultados tão ruins e desmotivada. Bom, nós decidimos confiar em nós mesmos e buscar o diferente. Em apenas 30 dias nós saímos do último lugar do estado do Ceará para ocupar o segundo lugar de todo o Nordeste. Sem dúvida, isso acabou marcando uma grande vitória no meu início de carreira como gestor. Eu provei para mim mesmo que era capaz e ainda enchi a minha equipe de autoconfiança, deixando-os bem engajados para não só atingir, mas superar as metas que lhes eram colocadas.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



9. DECIDA ASSUMIR O CONTROLE

ALÉM DA GRANDE CONQUISTA que eu alcancei junto à minha equipe de vendas, lembro-me de outro momento marcante, e por que não dizer decisivo, para a minha carreira profissional. Quando eu ainda estava no primeiro mês trabalhando nesta empresa, meu salário mal dava para pagar as contas e prover para a minha família, esposa e filha.

Como se não bastasse a situação bastante apertada em que vivíamos, minha filha, que estava com apenas 11 meses, acabou ficando doente. Se já era difícil pagar as contas de casa, bancar uma consulta no hospital particular ou remédios estava fora de questão para nós. Naquela época, o meu sogro pagava o nosso aluguel e era o máximo que ele podia fazer para nos ajudar, o que já era muito. Já os meus pais também não tinham condições de nos apoiar financeiramente nesse momento.

Mas eu percebi realmente a situação preocupante que estávamos vivendo, por ocasião retratada de uma cena vista: eu abri a minha geladeira e encontrei lá dentro apenas uma garrafa de água e meio pacote de biscoito de água e sal. Enquanto isso, ouvi a minha esposa lembrando sobre a situação de nossa filha pequena.

— Marcos, precisamos comprar comida e remédios para a Laís, que está doente — disse ela.

Eu não tinha um centavo nos bolsos e muito menos na minha conta bancária naquele momento, então fiz algo movido pelo desespero em uma situação extrema: me endividei sem garantias de pagamento para comprar comida no mercado e remédios na farmácia. A decisão foi difícil, mas era a saúde da minha filha que estava em jogo e eu tive que agir rápido.

Creio que naquele dia vivi um dos momentos principais da minha vida, porque foi ali que eu tomei a seguinte decisão:

— NUNCA MAIS VOU PASSAR POR ISSO. EU NUNCA MAIS VOU DEPENDER DE NINGUÉM, CULPAR O GOVERNO, CRISE OU O MEU EMPREGO PELAS MINHAS DIFICULDADES. EU VOU FAZER TUDO POR MIM E PELA MINHA FAMÍLIA. EU NUNCA MAIS VOU TRABALHAR PARA UMA EMPRESA, EU SEMPRE VOU TRABALHAR POR MIM E PELOS MEUS ATRAVÉS DA EMPRESA.

Eu tomei essa decisão, porque, naquele momento, eu passei a entender que uma empresa funciona como um carro. Não adianta nada eu ter um carro super potente, que pode chegar a 300 km/h, se eu sou um piloto que anda a 50 km/h. Não adianta esse carro ter condições de pegar uma rota onde vai ter um ótimo aproveitamento, se eu escolho ir por um caminho que não vai me levar ao lugar de crescimento que eu quero.

**NAQUELE MOMENTO EU ENTENDI QUE EU SOU O PILOTO
DA MINHA CARREIRA, EU SOU UM EMPREENDEDOR.**

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



10. TRABALHE COMO SE FOSSE O DONO DA EMPRESA

TALVEZ O QUE ME FEZ e ainda me faz pensar diferente nesse sentido é que eu me vejo como um “intraempreendedor corporativo”, o que me faz agir como um empresário dentro das empresas, e é exatamente essa a mentalidade que eu entendo que o colaborador dos dias atuais precisa ter dentro do negócio no qual ele trabalha.

Quando ainda estava trabalhando como estoquista, eu já me via e trabalhava como dono do negócio. Eu agia como se todo aquele estoque fosse a minha própria empresa. Eu sempre estabeleci as minhas próprias metas, os meus indicadores, a minha própria disponibilidade, acreditando que, daquela forma, eu me destacaria dentro da empresa, o meu setor seria requisitado, e tudo isso ajudaria a me valorizar mais. Isso serviu como base para a minha vida profissional.

ATÉ PORQUE O TERRENO ONDE BROTAM TODOS OS MEUS SONHOS É A MINHA EMPRESA, O MEU TRABALHO.

É NELA QUE CONSIGO ALCANÇAR MEUS OBJETIVOS, ENTÃO NAQUELE MOMENTO EU ENTENDI QUE PRECISAVA ABRAÇAR AQUELA EMPRESA COMO SE FOSSE MINHA.

Depois que eu comecei a pensar e trabalhar como dono da empresa, estabeleci alguns parâmetros para mim mesmo. Como eu era estoquista, comecei a dizer para mim mesmo o seguinte: esta empresa ganha “X” milhões e eu sou um sócio dela, então ela me deu uma farda, um treinamento, um produto e a partir

de agora o meu papel é cuidar do meu pedaço realmente como dono da empresa. Esse foi o ponto de virada que eu dei e me motivou a dar o melhor de mim no meu trabalho. A forma como eu prosperei foi impressionante.

Eu não era o mais inteligente, mas também não era o mais burro. Eu era e sou igual a todo mundo, com capacidades, como qualquer outra pessoa. Naturalmente, mesmo trabalhando no estoque da empresa, a minha atitude de enxergar tudo com o olhar de dono da empresa me levou a ter um destaque entre os outros funcionários.

— Rapaz, esse negócio está dando certo! — eu pensei.

Quando eu falo em adotar uma visão de dono do negócio, não me refiro a simplesmente achar que a partir desta decisão você vai “mandar” em todo mundo e vai submeter todos os funcionários ao seu comando. Até mesmo porque quem tem essa visão rasa sobre o empresário está com uma ideia totalmente distorcida sobre o que é ser empreendedor. Ter uma visão de dono é sempre pensar no bem do negócio, no crescimento da empresa, na melhoria dos processos, na inovação dos sistemas, entre tantas outras soluções.

Então, comecei a adotar essa visão em tudo o que fazia na empresa e, até mesmo quando eu mudava de setor, continuava me dedicando e pensando como dono. Uma das atitudes que resultaram dessa minha postura foi sempre questionar como poderia melhorar aquela área da minha empresa.

A decisão de ter o olhar de dono da empresa também me levou a fazer muito mais do que me era exigido. A partir do momento que adotei essa visão, passei a entregar bem mais do que me pagavam para entregar.

Então, se a sua empresa paga mil reais para você efetuar um trabalho, não entregue mil reais de trabalho, entregue cinco mil reais de trabalho. Aí você pode me perguntar: “Mas isso não é ser um otário?”. Na visão de quem pensa pequeno, sim. Mas para

alguém que enxerga longe, que tem uma visão além do alcance, isso é exatamente a coisa certa a fazer. Quem tem visão de dono, não se limita, porque um empreendedor não pode se acomodar. Eu fui um “otário”, continuo a ser até hoje e com certeza posso dizer que vale muito a pena.

Entregue mais do que você é pago para fazer, porque isso vai voltar para você. Talvez o seu colega te veja produzindo muito e, em vez de querer aprender com você, vá tentar lhe desestimular, dizendo que você é um “babão”, um “puxa-saco”, “queridinho do chefe”, mas este tipo de pensamento não contribui em nada com o seu crescimento. É melhor se aproximar de quem apoia o seu esforço, o seu desempenho dentro da empresa, então cola nela. Com certeza, ela vai ser muito importante para o seu crescimento profissional e o cumprimento dos seus propósitos.

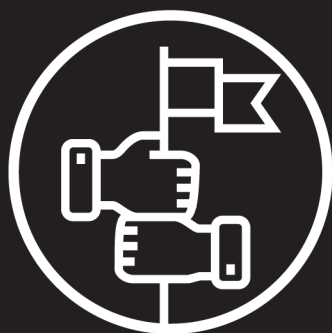
Continuo dizendo que, se você não adotar essa postura, não estará errado por isso. Essa foi apenas uma decisão que eu tomei, adoto esse pensamento hoje e continuo colhendo os frutos disso.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



11. NÃO SEJA A VÍTIMA

APÓS A GRANDE CONQUISTA com a minha equipe de vendas, comecei a ganhar o que era considerado um bom salário na época – e o dono da empresa veio conversar comigo, questionando se realmente estava certo me pagar tão bem.

— Marquinhos, você está ganhando muito. A minha esposa é dentista, formada, com diploma e não ganha tão bem como você aqui — disse ele.

— Tudo bem, mas eu não trabalho com dentes. O que eu faço aqui é vender planos de telefonia para celular — eu respondi com um pouco de bom humor, mas também tentando dar o recado sobre a comparação sem sentido que ele fez.

— Pois é, cara. Mas temos que rever a sua remuneração — insistiu ele, usando este “rever” para suavizar a ideia de que queria baixar o meu salário.

Eu sempre busquei ser uma pessoa correta no meu trabalho e gosto que as pessoas sejam corretas comigo. Eu não entendia como aquele empresário poderia falar em baixar o meu salário, mesmo depois de eu ter me empenhado para ver aquela empresa decolar daquela forma — saindo do último lugar no Ceará e passando para o segundo lugar no ranking de vendas de toda a região Nordeste.

Naquele momento eu percebi que tinha chegado a hora de sair e dar um passo maior em direção ao meu crescimento profissional. Foi nessa época que eu recebi o apoio de Murilo Massari — quem eu, ainda hoje, considero como um mentor para mim — e consegui entrar para uma das mais conceituadas empresas de telecomunicações do Brasil. Foi ele quem conseguiu

o agendamento de uma entrevista na empresa que cuidava das principais lojas da operadora em Fortaleza.

Ainda hoje lembro da sensação boa em ter sido contratado por uma empresa daquele porte: um sentimento de valorização pessoal e de reconhecimento profissional. Se o meu patrão anterior queria baixar o meu salário, eu nesse novo emprego, passei a ganhar 50% a mais, com apenas 22 anos.

Eu chego à minha nova sala pontualmente às 8h do meu primeiro dia de trabalho no novo emprego, me sentindo muito bem, realizado. Aquilo tudo estava me deixando otimista, porque eu via a possibilidade de colocar as minhas contas em dia, sustentar a minha família com mais tranquilidade, mas tive que acordar desse sonho quando às 8h02 toca o telefone que estava na minha mesa. Era um dos executivos de cargo mais altos da empresa e queria falar comigo.

— Bom dia, Marcos. E aí, vendeu quanto? — perguntou ele, já de forma bem direta.

— Bom dia. Como assim, quanto eu vendi? Eu acabei de chegar, estou começando agora — respondi, ainda tentando entender que tipo de pergunta era aquela e rindo de nervoso.

— Você está rindo de quê? Meu amigo, eu não quero saber se você começou agora, ontem, há uma semana... você está aí para trabalhar e dar resultado. Quanto você acha que consegue vender hoje? — insistiu ele.

— Eu... eu consigo vender 50 — respondi, tentando não gaguejar.

— Está certo. Então vá lá, bata esta meta — disse ele.

Aquele momento de aparente “tensão” me ensinou algo que eu trago até hoje em minha vida:

**NÃO POSSO ME FAZER DE VÍTIMA, PORQUE A
VITIMIZAÇÃO É UM SENTIMENTO MUITO
NEGATIVO PARA UM PROFISSIONAL.**

Eu poderia ter ficado procurando desculpas para me justificar, dizendo “Ah, eu sou novato!”. Mas eu preferi adotar o ponto de vista dele. Eu precisava agir o quanto antes, me movimentar.

Eu não bati aquela meta, mas cheguei ao final do dia com a certeza que produzi mais do que se tivesse ficado na posição de vítima ou acomodado por ser o “novato”. Nesse ritmo de trabalho, tive grandes resultados com a minha equipe, porque consegui engajá-los nesta mentalidade. Juntos, nós crescemos muito, batemos recordes nacionais. Essas importantes conquistas só vieram confirmar algo que eu sempre acreditei com muita convicção, a importância das pessoas nos resultados. Eu acredito que as pessoas conseguem conquistar muito mais se tiverem como motivação os seus próprios sonhos, a felicidade e o conforto de sua família, suas realizações pessoais, enxergando seu cargo na empresa como um canal para realizar tudo isso.

Muitas pessoas se enganam por acreditarem na grande mentira de que trabalham para a empresa que as contratou. Isso não é verdade, cada pessoa trabalha por causa de si mesma, de seus próprios interesses, suas realizações pessoais.

O grande aprendizado que eu tirei desses fatos foi que não posso aceitar o rótulo que as pessoas me colocam, muito menos me boicotar, optando pelo comodismo ou vitimização. Eu preciso agir e isso exige coragem, muita coragem.

Quando eu ainda era garoto, não deixei que o colégio determinasse quem eu seria, eu precisava acreditar na minha capacidade. Reclamar que a minha família não era rica não ia me ajudar em nada, eu precisava correr atrás de ganhar o meu próprio dinheiro.

Quando o meu patrão quis baixar o meu salário, não adiantaria nada simplesmente aceitar aquilo e ficar reclamando na minha sala, eu precisava tomar uma atitude e então decidi sair dali. Eu poderia até ter ficado com medo de voltar àquela situação preocupante que vivi dentro de casa, precisando me endividar sem

garantias para pagar. Mas, muitas vezes, se não diferenciarmos a prudência do medo, ele vai nos paralisar, nos impedir de avançar.

Quando aquele diretor da empresa me telefonou, já no meu primeiro dia de trabalho, me cobrando, eu poderia ter ficado apenas com o meu pensamento de “novato”, mas eu decidi agir. Eu poderia ter ficado com medo de estipular uma meta para ele, mas precisava ter um alvo, um norte e, acima de tudo, lidar com a possibilidade de não alcançar aquilo, de administrar as frustrações.

O que importa é como você está agora, o que importa é o que você quer fazer a partir de agora. Você pode ser o que você quiser e o primeiro passo é você acreditar em si mesmo, aprender como eu aprendi no meu primeiro emprego, encarar os desafios, estar perto das pessoas certas e se afastar das pessoas erradas.

Tenha consciência que nesta caminhada muitas pessoas vão tentar te colocar para baixo e talvez você nem vá perceber isso. Mas fique atento para identificar essas pessoas, resista às tentativas delas contra você e se afaste delas para manter o seu foco nos objetivos que você quer para a sua vida.

Hoje eu entendo que um dos pontos mais altos dessa minha caminhada foi a coragem de entender a hora de sair de um negócio e ir para outro, de lidar com o perigo de ficar “desempregado”, mas também de entender que aquela transição era necessária para o meu crescimento.

Por isso é necessário reconhecer esse momento, esse ponto de virada, entender a hora do basta, que ali você não vai crescer mais que o que você já cresceu, que chegou a hora de passar de fase, porque é preciso continuar evoluindo sempre.

Durante a minha carreira eu fiz planejamentos estratégicos para algumas das maiores empresas do Brasil, tenho experiência em fundamentos gerenciais, experiências internacionais. A alta performance me possibilitou ir à China, Inglaterra, Dubai e tudo que colhi foi a partir daquela decisão que tomei, quando vi aquela garrafa de água com meio pacote de biscoito na minha

geladeira, essa cena até hoje carrego comigo: eu vou mudar e isso depende de mim.

Eu poderia muito bem ter decidido não mudar, não fazer nada, ficar reclamando, culpando o governo, as injustiças que sofri nas empresas por onde passei, os meus chefes que não acreditavam em mim ou os meus colegas que caçoavam de mim. Mas a verdade é que cada um tem o resultado que merece, cada um colhe o que planta.

Quando falo na importância de se livrar da vitimização, sempre me vem à cabeça a figura de um homem que eu considero claramente um vencedor. O australiano de descendência sérvia, Nick Vujicic, é um dos mais famosos palestrantes motivacionais da atualidade, mas ele tinha tudo para ser completamente desmotivado.

Nick nasceu sem as pernas e os braços – apenas com dois pés pequenos e alguns dedos – devido a uma síndrome rara, a Tetra-amelia. Mas nem mesmo isso foi suficiente para prendê-lo a uma cama ou dependência completa de aparelhos. Seus pais perceberam que ele havia nascido com seus órgãos vitais saudáveis e estimularam o garoto a vencer suas limitações. O mais importante de tudo isso é que ele próprio tomou a decisão de não se vitimizar. Hoje Nick é um escritor de sucesso, casado, pai de família e tem até mesmo diversos hobbies, como por exemplo, surfar.

Em um de seus depoimentos sobre a sua vida, ele comenta sua atitude decisiva de não aceitar a posição de vítima e sim de agente de transformação daquele contexto.

“Do que adiantaria eu ficar reclamando, ‘ai... se eu tivesse braços e pernas, se eu tivesse braços e pernas...’ ? não adiantaria nada”, diz ele em uma das muitas entrevistas que já deu para a mídia internacional.

Que atitude incrível, não é mesmo? Nascer sem os braços deve ser realmente muito difícil, mas Nick entendeu que a vitimização por si só não o ajudaria a realizar seus sonhos e decidiu.

Quantas vezes você se pega na mesma situação, dizendo: “ah, se eu tivesse isso...”, “ah se eu fosse aquilo...”, e se esquece de tudo o que você já tem para conseguir o que quer! Se esquece de toda a capacidade que você tem. Tenho certeza que você tem muita capacidade que ainda nem descobriu; que é uma pessoa muito boa e produtiva; mas não adianta eu lhe dizer tudo isso se você mesmo não acreditar, se você mesmo não comunicar essa verdade com as suas atitudes.

Um cara como o Nick, sem braços e sem pernas, que tem uma atitude tão proativa diante das adversidades, traz uma bela lição de vida. Quantas pessoas por aí que têm os dois braços e as duas pernas, mas ficam reclamando, dizendo que não conseguem realizar seus sonhos e dão inúmeras desculpas?

Quando eu vejo um exemplo de superação como o dele, eu olho para mim mesmo e penso: “Eu não tenho desculpa para não conseguir o que eu quero”. Agora, eu pergunto a você, qual é a sua desculpa para não ser mais produtivo? Qual é a sua desculpa para não realizar os seus sonhos?

Pare de dar desculpas, vá lá e faça. E olhe que não estou sugerindo que você faça isso na semana que vem, mas, sim, que comece hoje, se possível. Comece na empresa em que você está hoje, mude a sua atitude a partir de agora.

Cabe a você escolher. O que você quer?

Você vai olhar para a sua carreira como se nada vai dar certo ou buscar ser um profissional melhor?

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



12. LIVRE-SE DO QUE TE FAZ INEFICAZ

MAIS QUE CORAGEM, a atitude de assumir o posto de herói e não de vítima também vai te ajudar a ser mais eficaz e produtivo, porque você vai criar o hábito de identificar a vitimização e olhar para ela como uma mera perda de tempo.

Pare de culpar fatores externos pela sua falta de resultados e baixa produtividade. Não pense, por exemplo, que você precisa mudar de emprego para começar a ser mais produtivo, porque isso por si só já pode ser uma desculpa. Vamos supor que você realmente consiga ir para outra empresa.

**SE A SUA PRODUTIVIDADE ESTAVA BAIXA
ANTERIORMENTE, NÃO É SIMPLEMENTE ESTE FATOR
QUE VAI MUDAR O QUADRO, SABE POR QUÊ?
PORQUE O SEU MAIOR SABOTADOR VAI JUNTO:
VOCÊ MESMO!**

Comece a mudar sua atitude na empresa em que você está agora. Você conhece bem esse ambiente, sabe como ele funciona.

Toda empresa tem defeitos e, na maioria das vezes, você não tem como corrigi-los. Mas as suas limitações você pode trabalhar. E por falar em limitações, vou listar aqui algumas que são as maiores sabotadoras do seu rendimento. Dá uma olhada:

- 1. Preguiça:** Este tipo de postura é extremamente prejudicial para a sua produtividade. Há quem tente se enganar, afirmando para si mesmo que está sentindo todo aquele

desânimo porque está cansado. Mas existe uma diferença entre cansaço e preguiça. Se um dia ou outro você está se sentindo realmente cansado, aproveite alguma oportunidade para descansar e repor as energias; tome alguma vitamina. Porém se você descansa e continua ainda desanimado, o diagnóstico pode ser preguiça.

2. Pessimismo: este comportamento é uma sabotagem gigantesca para qualquer resultado que você queira alcançar. O que é o pessimismo? É sempre achar que tudo vai dar errado, que você não vai conseguir. Imagine o velocista, recordista olímpico, Usain Bolt, pouco antes de iniciar uma corrida. Você acredita que ele pensava o quê, antes de ser dada a largada? Você acha que ele pensava que ia perder, que ia tropeçar, que ia se machucar? Que não conseguiria correr? Lógico que não! Ele olhava para a frente e acreditava que era o homem mais rápido do mundo. Ele acreditou nisso com tanta força, que trabalhou para alcançar isso e realmente conquistou esse título em sua carreira.

3. Inveja: Realmente, este não é um sentimento exclusivo das “pessoas más”. Todo mundo sente inveja, porque é natural do ser humano. O que faz toda a diferença é como você lida com isso. Você transforma este sentimento em algo que te leve a prosperar, que te leve a crescer ou permite que te rebaixe, te faça sentir como alguém inferior? É como se você olhasse para uma pessoa e pensasse: “Puxa vida! Eu quero ser como ela!”. Então você pode tê-la como inspiração, um modelo para você. Porém, se você deixar que a inveja te domine, só vai perder tempo, falando mal daquela pessoa e o pior de tudo, isso também vai te deixar completamente sem ânimo para batalhar pelos seus objetivos.

4. Comodismo: Aproveite o tempo de maior produtividade, antes que o cansaço fisiológico chegue até você. A hora de fazer alguma coisa é agora. Quando eu comecei a trabalhar e ainda morava com meus pais, sempre olhava para dentro da minha casa e pensava: “não quero chegar em uma idade já avançada com insegurança financeira”. Novamente afirmo, não julgo quem chega à aposentadoria passando algum tipo de dificuldade com suas finanças, mas tudo é questão de escolha. Desde o início eu decidi que queria estar bem resolvido quando estivesse com 60 anos. Eu sempre quis usufruir a vida e não ficar sofrendo na minha velhice. Eu ainda não cheguei a essa idade, mas estou trabalhando para conseguir alcançar o objetivo que estabeleci inicialmente. Mas para conseguir isso, tenho sempre que sair da minha zona de conforto, sair do comodismo para prosperar e crescer.

5. Autossabotagem: Este tipo de postura também está bem próximo ao comodismo, porém em um grau mais elevado de gravidade. Mais que um mero conformismo, a autossabotagem se caracteriza pelo fato de uma pessoa constantemente julgar-se incapaz, sempre olhar para o que está lhe faltando. Faça o possível e o impossível para eliminar isso da sua vida. Em vez de focar nos seus defeitos, foque nas suas qualidades; em vez de focar no que lhe falta, foque naquilo que você tem de sobra; em vez de se achar incapaz, acredite que você consegue. Mas por que será que eu estou tendo a impressão de que você está achando difícil fazer isso? Porque é o mais comum, temos muito mais facilidade em listar as nossas dificuldades do que os nossos acertos. Vivemos em uma cultura que condena a autoconfiança, que confunde humildade com autossabotagem. Mas eu quero lhe dizer que são duas coisas totalmente diferentes, você pode, sim, valorizar as suas qualidades e ainda assim ser alguém que não perdeu a humildade.

6. Fofoca: Não adianta tentar negar, em qualquer ambiente profissional existe fofoca. Mas isso também não quer dizer que você tenha que concordar com essa prática. Pelo contrário, se afaste dela, corra dos fofoqueiros, porque eles só vão atrapalhar o seu crescimento. Tem gente que tem a fofoca tão presente em sua vida que até quando conversa com os amigos, parece estar destilando seu veneno.

— Ei, gente, vamos tomar uma “ssscerverjinha”, vamos tomar um “cafézsssinho” – dizem essas pessoas, como se já chiassem, exatamente como uma serpente venenosa. Se você encontrar um (a) colega na empresa que só sabe apontar os defeitos dos outros ou falar mal da vida alheia, corte o mal pela raiz, afastando-se dele.

7. Falta de postura: Você já viu algum vendedor que lhe passou a imagem da “derrota em pessoa”, mesmo sem você tê-lo visto tentando fazer uma venda? É bem provável que sim. Mas como foi possível você ter essa imagem dele se não o viu realmente perdendo uma venda? Simples, pela postura dele – e quando eu falo de postura, falo da questão física e da atitude. No sentido figurado, uma postura de perdedor pode ser percebida de várias formas: pela conversa desse vendedor, pela forma como se porta diante de algum obstáculo na venda, sua expressão de cansaço e até mesmo um visível desleixo com sua aparência. Fisicamente falando, uma postura encurvada já indica insegurança e falta de autoconfiança. A fisiologia é tão importante para a autoconfiança que vou lhe propor um rápido exercício agora. Fique de pé, coloque os dois cotovelos perto da boca; Olhe para o chão e olhe para os seus pés Agora pense em uma coisa bem ruim, triste; pense em seus problemas, seus desafios “impossíveis”; Agora olhe para cima, estique as

pernas, dê um sorriso bem bonito; Tente pensar naqueles mesmos problemas, dificuldades e desafios. Tenho certeza que não está conseguindo. O que é isso? Mágica? Não, apenas um exercício que mostra o poder de uma postura ereta e uma atitude positiva. Desta forma, o cérebro pode até enviar informações sobre coisas tristes para o restante do corpo, mas o comando não chega, porque a sua postura está bem e ele não consegue chegar lá.

8. Aparência descuidada: Outra coisa fundamental é o cuidado com a aparência. Você é o seu cartão de visita. Se você é dono de empresa, você tem que se vestir como tal. Isso não quer dizer usar roupas absurdamente caras. Eu conheço gente super elegante que não usa somente roupas de grife. Não estou me referindo a marcas e preços, mas sim a bom gosto e sobriedade na hora de se vestir e cuidar da aparência. Tanto é que, além das roupas, também é preciso estar atento para o cheiro, o cabelo e a barba, no caso dos homens. Tem coisa pior do que ser atendido por um vendedor que tem cheiro de suor? Ou então que tem mau hálito? Isso causa uma péssima impressão. Pense que você precisa se cuidar, se preocupar com a sua embalagem, porque, não que eu concorde 100% com esta realidade, mas infelizmente as pessoas te “compram” pela sua aparência. Então zele por ela.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



13. SEJA ALTA PERFORMANCE

TUDO QUE VOCÊ PRECISA está dentro de você, seja para te levantar ou te derrubar. Você, como qualquer outra pessoa, tem muitas qualidades e defeitos, por isso precisa ficar atento e ter sempre em mente que pensar negativo não vai te levar a lugar nenhum.

**UM PROFISSIONAL DE ALTA PERFORMANCE
É AQUELE QUE PRODUZ RESULTADOS ACIMA DA MÉDIA.**

Agora que você decidiu se livrar do que te torna ineficaz, vou listar uma série de atitudes que geralmente são encontradas em um profissional de alta performance, para que você possa se espelhar.

- 1. São felizes com o que fazem:** O profissional de alta performance é grato. A cada dia que vai trabalhar pela manhã, ele agradece por ter saúde para trabalhar. Ele entende que no país dele há milhões de pessoas desempregadas e em meio a todo esse contexto ele tem um trabalho, ele tem uma fonte de renda, de sustento.
- 2. Tornam o ambiente à sua volta positivo e otimista:** Se você deseja ser um profissional de alto desempenho, seja luz. Quando um gerente lança uma campanha, sempre há aqueles funcionários que se prontificam a bater a meta, mas muitos outros olham para aqueles medidores e simplesmente dizem que nunca conseguirão atingi-los, que o dono

é “megalomaniaco”. Um profissional de alta performance torna o ambiente positivo, ele agrega, soma.

Há empresas nas quais o funcionário vive reclamando que o produto “X” está em falta e diz que por essa causa não vende bem. Mas há tantos outros produtos à venda na loja e ele foca somente no que está faltando. Se simplesmente reclamar da falta do produto, isso não fará com que ele apareça em um passe de mágica. Vender um produto substituto e produzir em cima disso é o que produz resultado nessa situação. Isso é proatividade.

3. Têm visão clara do futuro e para onde sua carreira está

indo: O profissional de alta performance administra bem a sua vida. É verdade que tem muita gente que está simplesmente boiando, sendo levado como excremento na água, não sabe se está crescendo, se está produzindo, para onde está indo. Eu me lembro que ao ganhar meu primeiro salário, eu já tinha em mente que queria ganhar um valor bem maior e específico. E quando cheguei nesta meta, eu pensava em crescer mais e prosperar. Saber para onde está indo e o que quer alcançar é típico de um profissional de alta performance.

4. São focados em soluções: você conhece pessoas focadas em problemas? Chega uma mercadoria e o cara diz:

- Hum... isso aí não vai vender.
- Vai vender, sim! Vamos fazer propaganda.
- É, mas não presta.
- Mas neste mês iremos vender muito
- Não, esse mês está fraco. Não vamos vender muito.

Infelizmente tem gente que é assim mesmo. Você dá uma boa notícia e a pessoa já vem com negativismo. Se você é uma dessas pessoas que foca muito no problema, deixa eu lhe dar uma dica: pense em três soluções antes de apontar esse mesmo problema.

Lancei uma campanha para 300 pessoas e precisava viajar para o Chile. Então apresentei esta campanha e no final da minha apresentação, uma moça chegou perto de mim e disse:

— Marcos, pode comprar a sua passagem e viajar tranquilo, porque essa campanha já é minha.

Puxa vida! Aquilo foi fantástico! Ela escolheu, ela decidiu que ia ganhar aquela campanha e três meses depois ela havia cumprido o que prometeu a ela mesma em primeiro lugar e depois a mim. Eu fiquei pensando que dentre aquelas 300 pessoas, quantos já não haviam desistido no momento em que eu apresentava as metas? De tudo que estou compartilhando aqui com você, será que você está realmente absorvendo, se apropriando desses conceitos e pensando “eu vou fazer a diferença na minha empresa” ou já está pensando que isso não é para você, que pode até funcionar, mas com outras pessoas? Cuidado com o que você pensa, porque isso pode ser a sua decisão e novamente eu digo: a vida é feita de escolhas.

5. Questionam os projetos com o objetivo de aperfeiçoá-los:

Tem gente que pensa que um profissional dedicado é aquele que simplesmente recebe as ordens, diz “amém” para todas elas e vai cumpri-las, sem nem saber porque está fazendo aquilo. Eu não chamo isso de dedicação, mas sim de limitação. Se você buscar entender os projetos da sua empresa,

talvez encontre alguns pontos a serem melhorados nele e com a abordagem certa, pode apresentar as suas sugestões para potencializar o alcance de resultados. Sem dúvida, isso vai lhe dar destaque entre os outros funcionários e mostrar que você realmente quer o melhor para a sua empresa.

6. São honestos: Uma coisa que se perdeu neste país foi a honestidade, seja honesto com a sua empresa, com seus colegas de trabalho. Se você não está gostando do seu trabalho, saia e não fique minando o ambiente com a sua insatisfação; se você disse que entregaria um relatório ou projeto em determinado prazo, cumpra o que prometeu; se você assumiu a responsabilidade de cuidar de um setor, dê o seu melhor. Isso é honestidade.

7. Possuem ganhos financeiros acima da média: Isso é mais uma consequência que uma causa da Alta Performance. O cara que está entregando muito está ganhando mais, pode ter certeza. Os que entregam muito ganham acima do mercado, os que entregam pouco estão reclamando e ficam dizendo:

— Ninguém gosta de mim

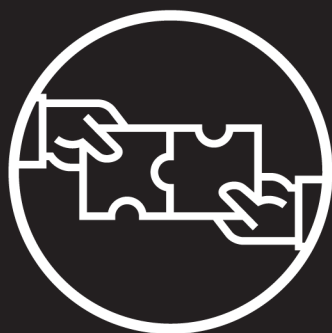
É questão de colher o que se planta. Quem planta muito trabalho colhe também muito resultado, tanto para a empresa, como para sua própria vida.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



14. VOCÊ NÃO TRABALHA PRO SEU PATRÃO

TALVEZ VOCÊ AINDA não esteja, exatamente, com ódio do seu emprego, mas pode ser que você esteja simplesmente sem aquela vibração necessária para te fazer dar o melhor de si, é como se você funcionasse no modo automático. Eu chamo essa situação de “modo *walking dead*” (zumbi). Você se levanta pela manhã, vai tomar banho e, apesar de a água do chuveiro pesar sobre o seu corpo, vê que dá para aguentar e então sai pra trabalhar.

No dia seguinte, você já acorda atrasado e se apressa, não porque sua produtividade pode ser baixa, mas sim porque não aguenta mais ouvir bronca do seu chefe. Enquanto isso, as contas vão chegando, você precisa pagar a fatura do seu cartão de crédito e só reclama que está sem dinheiro.

O sentimento que eu quero despertar em você é:

A PLENA CONSCIÊNCIA DE QUE VOCÊ TEM O CONTROLE DA SUA CARREIRA NAS SUAS MÃOS E QUE NA VERDADE VOCÊ NÃO TRABALHA PARA A EMPRESA OU PARA O SEU CHEFE, VOCÊ TRABALHA PARA VOCÊ MESMO E TODOS AQUELES QUE VOCÊ MAIS AMA.

No final das contas, a realidade é exatamente essa: você trabalha para você, sua esposa, seu marido, seus filhos, seus pais ou quem quer que receba algum sustento ou ajuda financeira da sua parte, porque tudo o que você faz é para realizar os seus sonhos e os deles.

Então, pense bem, quando você se dedica mais à sua empresa em um mês e ganha mais por aquilo, quem pode ser beneficiado com isso? E se você fizer pouco pela sua empresa e não ganhar o necessário para pagar as suas contas, quem será prejudicado por isso? Você e as pessoas que você mais ama.

Me lembro até hoje daquele momento no início da minha carreira, no qual eu vi a minha filha doente em casa e eu abri a geladeira para descobrir que não tinha nada mais ali que uma garrafa de água e meio pacote de bolacha. Aquilo bateu muito forte em mim e me fez perceber de onde vinha a minha real motivação para crescer profissionalmente. Eu entendi que muitos dos meus sonhos estavam também relacionados aos sonhos e ao bem-estar da minha família e então eu coloquei na minha cabeça que eu não trabalhava para o meu chefe ou para uma empresa, mas sim para mim mesmo e para aqueles que dependiam de mim.

— Minha filha está doente, precisando de remédios e comida. Não posso ficar esperando que o governo ou o meu chefe façam alguma coisa. Eu preciso agir, e tem que ser agora – eu pensei naquele momento.

Então, entenda que cada vez que você faz pouco pela empresa onde você trabalha, você não está prejudicando apenas o dono da companhia ou o seu gestor, mas também essas pessoas que de alguma forma dependem de você e, sobretudo, a você mesmo.

Desde aquele momento decisivo, eu passei a ter sempre este conceito em mente e, sem dúvida, foi isso que me ajudou a avançar consideravelmente nas empresas onde trabalhei e, posteriormente, na minha própria empresa e nos meus negócios.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



**15. O TRABALHO
É SEU AMIGO,
NÃO SEU INIMIGO**

EU RESPEITO todas as religiões, mas particularmente, acredito que nós temos só uma vida. Por isso cuido muito bem da minha. E mesmo que eu pensasse diferente, acredito que uma vida deve ser cuidada como se fosse a única ou a última.

Tudo o que eu quero na minha vida pessoal passa pela minha vida profissional. Vejo como há falta de conhecimento de si mesmo ao falar que não quer ganhar mais, que não quer uma moradia melhor, que não quer ter condições de dar um plano de saúde para os seus pais, dar uma condição melhor para os seus filhos ou viajar para conhecer novos lugares, ou até, se você tem uma causa e um ideal social, produzir para poder investir no projeto que você acredita.

Muita gente sonha com isso, mas o que fazem para realizar esses sonhos? Tudo isso pode ser realizado através do dinheiro que é fruto do trabalho.

MUITAS VEZES O TRABALHADOR PENSA QUE O TRABALHO É INIMIGO DELE, ENQUANTO NA VERDADE, O TRABALHO É O SEU MELHOR AMIGO, É AQUELE QUE POSSIBILITA QUE SEUS SONHOS SE REALIZEM.

A questão é que, essa aversão ao trabalho já se tornou algo agregado à própria cultura do nosso país e, quando isso acontece, já é um sinal de que este pensamento está enraizado em um estágio difícil de ser revertido. É o que chamamos de pensamento arraigado.

Quer uma prova disso? Pense em uma música que fale bem sobre o trabalho. Veja bem, estou te pedindo somente uma música. Está difícil, não é mesmo? Agora pense em pelo menos duas músicas que falem mal do trabalho. Ficou fácil, confessa.

E nas redes sociais? Vai chegando o final de semana ou até mesmo um feriado prolongado e a sua linha do tempo, bem como os aplicativos de mensagens já começam a ficar lotados de frases, figuras e piadas que celebram o fato de não haver trabalho para aqueles dois ou três dias.

A pergunta que me move no momento é “como é possível mudar essa visão do brasileiro sobre o trabalho, se tudo que se diz mostra o trabalho como algo negativo, penoso?”.

Para te explicar aonde esse questionamento tem me levado, antes eu quero voltar um pouco na nossa linha do tempo para explicar sobre como uma relação positiva ou negativa com o trabalho pode transformar a história das pessoas para melhor ou pior, dependendo de suas escolhas.

Lembra daqueles dois colegas que me chamaram de otário, ainda no meu primeiro emprego? Pois bem, dez anos depois eu estava na minha Mercedes do ano, do jeito que eu queria, parei em um sinal, olhei para o ponto de ônibus ao meu lado e lá estavam os dois, torrando no sol, esperando a condução deles passar.

Veja bem, não estou diminuindo o trabalhador honesto que precisa pegar ônibus todos os dias para chegar ao seu emprego. Pelo contrário, eu mesmo, muitas vezes nem ônibus pegava para economizar o dinheiro da passagem, justamente porque o meu dinheiro era contado para comprar as coisas que eu queria quando era mais jovem. Mas, aqueles caras, quando me chamaram de otário, porque eu estava cumprindo uma ordem do meu chefe, mostraram que tinham uma postura que nunca os levaria a crescer.

Hoje eu entendo que eles eram exemplos de como o brasileiro está entendendo errado sobre quem é o otário e quem é o esperto. No nosso país ensina-se que o trabalhador é sempre explorado,

mas isso não é verdade. Atualmente vejo que o empreendedor talvez seja o mais explorado neste cenário do mercado. Ele é explorado pelo governo, pelas regras, pelos competidores e até mesmo pelos próprios funcionários.

Hoje a minha empresa trabalha para criar uma mentalidade em que as pessoas trabalhem juntas, patrão e empregado, em uma relação ganha-ganha e produtiva para os negócios deles, para que cresça através deles mesmos, e elimine aquele cenário no qual o funcionário tem uma imagem do patrão como um ditador, enquanto o dono da empresa vê o funcionário como um inimigo ou um sanguessuga.

O brasileiro está doente, porque está vindo de uma forte cultura baseada na exploração do trabalho. Eu até concordo que isso exista, mas se eu sou o funcionário de uma empresa, não posso adotar a postura de pobre coitado, porque se eu fizer isso, por mais que isso inicialmente seja uma mentira, de tanto eu acreditar nela, se tornará realidade.

Se na escola ou em algumas empresas por onde passei, eu tivesse acreditado nos rótulos de burro, retardado e otário que colocaram sobre mim, talvez eu estivesse em algum desses locais até hoje, dando murro em ponta de faca. Se eu tivesse acreditado que eu nunca poderia crescer, porque eu terminei o meu segundo grau fazendo o supletivo de uma escola, que era motivo de piada entre os estudantes de outros colégios, talvez eu ainda estivesse lá. Se no momento em que eu abri a minha geladeira, com a minha filha doente e vi que não tinha absolutamente nada para alimentá-la, se diante do meu fracasso momentâneo eu aceitasse que era de fato um fracassado, talvez não tivesse conseguido nem sair mais de casa.

Eu preciso trabalhar com as ferramentas que eu tenho nas mãos, preciso trabalhar comigo. O mundo é uma selva, então eu tenho que trabalhar com as minhas ferramentas, porque a lamentação não leva a nada.

Mas em média, apenas 3% dos trabalhadores brasileiros têm sucesso e plenitude de crescimento. Os outros 97% não têm porque estão reclamando. Se você mudar a visão deles – e que é o que a Seja Alta Performance faz – eles poderão crescer e ter grandes resultados.

Nós temos vários casos de pessoas que estavam perdidas na empresa e, através do nosso trabalho, acordaram, entenderam que quando eles sacaneiam a empresa, eles não estão sacaneando só o patrão, mas a si mesmo e aos seus, boicotando os próprios sonhos, porque o crescimento da empresa é também o crescimento profissional e financeiro deles, bem como o fracasso do negócio também pode ser o fracasso profissional e financeiro deles.

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?



**16. VOAR ALTO
PODE DOER,
MAS VALE A PENA**

EU COSTUMO DIZER que já fui casado duas vezes. Um dos casamentos eu mantenho até hoje. Já o outro, foi com uma das empresas que ganhou o maior significado na minha carreira profissional como gestor. O nosso “romance” teve início ainda na época em que eu estava na empresa de telecomunicações, onde eu cresci bastante, aprendi muito e sempre vou expressar minha gratidão pelos momentos vividos ali. Mas aceitar a proposta que recebi daquela loja de computadores foi uma das melhores decisões que tomei na minha vida.

Lá pude viver o máximo do meu potencial até então como profissional e não digo isso porque ela era uma empresa modelo, muito pelo contrário. Era uma loja pequena, que tinha apenas 7 vendedores, um clima organizacional difícil, com um time com baixa produtividade; não tinha foco no cliente, entre outros desafios.

Na segunda noite após eu ter sido contratado por essa empresa, chorei de arrependimento de ter ido para lá, por não ter ficado onde eu estava. Os vendedores de lá pareciam estar carregados de uma energia negativa. Mas como é possível um “caso de amor” florescer em um ambiente terrível como esse? A verdade é que também havia muitas pessoas boas nessa empresa e, inicialmente, esse lado positivo me deu forças para topa o desafio e continuar lá dentro.

Eu não me intimidei com todo aquele clima carregado pelo comodismo e a desmotivação. Entrei já mudando tudo o que via que precisava ser mudado. Eu confesso que em alguns momentos, acabei falando de forma muito dura. Creio que talvez por

ser muito direto, muito objetivo, eu possa ter perdido algumas oportunidades até mesmo de estreitar alguns laços. Mas a verdade é que eu desenvolvi tanto amor por aquela empresa que eu acabava gerando alguns conflitos com os próprios proprietários, só que a ideia não era gerar conflitos com eles, a ideia era melhorar a empresa.

Muitas vezes eu enxergava o problema, queria aplicar a solução, mas não conseguia comunicar isso para eles, e então o conflito acabava surgindo. Porém, até mesmo de momentos como esses eu conseguia tirar grandes aprendizados. Um deles é que a clareza na comunicação é fundamental e este fator tão importante é algo que eu busco muito até hoje e tenho desenvolvido bastante.

Até hoje me lembro que na minha reunião de apresentação, uma pessoa recebeu um perfume por algo bom que ela tinha feito na época. Quando ela recebeu aquele prêmio, poucas pessoas aplaudiram e as primeiras palavras que eu disse naquela empresa foram chamando a atenção para a importância do incentivo.

— A partir de hoje, todas as pessoas que superarem as metas, que alcançarem resultados positivos dentro desta empresa, serão aplaudidas pelos colegas — eu disse.

Aquele foi o meu cartão de apresentação para a empresa e, a partir de então, fomos fazendo cada vez mais, crescendo cada vez mais. Hoje eu tenho certeza absoluta que essa empresa foi a minha escola na área de gestão.

Com aquele grande time que foi formado naquela empresa, formou-se também uma grande base, um time de estrutura, e eu me orgulho de ter sido uma gotinha no oceano que ela se tornou. Porque lá eu entendi verdadeiramente o conceito de “intraempreendedorismo”, ali eu empreendi, apostando todas as minhas fichas; eu respirei aquela empresa com todas as minhas forças durante 13 anos da minha vida; eu me entreguei de corpo e alma.

Hoje eu entendo que os grandes resultados que alcancei e a minha contribuição para que aquela empresa conquistasse

grandes resultados, procederam de uma postura que eu decidi adotar no passado, no meu primeiro emprego: trabalhar com o sentimento de que sou dono da empresa.

Desde a minha entrada nessa empresa, eu me posicionei como dono, pensei em novas estratégias, em como alavancar os resultados, pedi novos cargos, novas funções na empresa e pude crescer, até que chegou um momento que eu achei que eu precisava de um novo salto.

Eu precisava pegar tudo que eu tinha aprendido lá e devolver para o mercado, restituir todo aquele aprendizado para a sociedade. Então, no auge da crise – enquanto todos estavam fazendo o possível e o impossível para segurar seus empregos – eu finalmente pedi para sair da empresa e hoje trabalho na Seja Alta Performance, levando para todo o mercado o conhecimento que desenvolvi como gestor e que continuo a renovar constantemente.

Confesso que a minha saída não foi fácil. Posso até dizer que foi o pedido de demissão mais difícil da minha carreira, mas eu saí de lá pela porta da frente e com um sentimento gigantesco de gratidão por aquela empresa.

Naquele lugar eu me senti apoiado, realizado e muito feliz por ver que houve um visível crescimento mútuo, meu e da empresa. Hoje eu tenho muito orgulho de dizer que eu sou ela, que eu tenho o sangue dela correndo pelas minhas veias, porque é uma empresa extremamente íntegra, honesta, produtiva, correta e de pessoas verdadeiramente do bem, que entregam o bem.

Mas então, se aquele era um lugar onde eu me sentia tão bem, fazendo o que amo... se eu estava vivendo um caso de amor com aquela empresa, por que eu iria sair dela?

A QUESTÃO É QUE NEM SEMPRE UM FUNCIONÁRIO SAI DE UMA EMPRESA POR CAUSA DE DECEPÇÕES, MAS TAMBÉM PARA ALÇAR VOOS MAIS ALTOS OU EM OUTRAS DIREÇÕES E MUITAS VEZES ISSO ACONTECE APÓS UM PONTO DE VIRADA.

E esse momento aconteceu de uma forma bem inesperada na minha vida.

Certo dia, eu estava voltando de férias, entrei no carro e comecei a chorar copiosamente e assim fiquei durante cinco minutos.

— Que diabo é isso? Por que eu estou chorando tanto assim?
— me perguntei depois que o choro me deu uma trégua.

Aparentemente, eu não estava mal, não estava passando por algum problema sério, gostava da empresa onde trabalhava. Entretanto, algo me deixava angustiado, e eu não conseguia entender do que se tratava. Então eu decidi fazer terapia, que acabou durando cerca de seis meses.

Ao final da terapia, fui para São Paulo, fazer um curso de oito dias e quando eu estava andando na rua, ouvi uma voz, como se Deus estivesse falando comigo. Eu afirmo com toda convicção que aquele sentimento foi real.

— Prepare-se, Marcos, porque sua vida vai mudar – dizia aquela voz dentro de mim.

Eu sempre me considerei um homem que tem fé em Deus, mas naquele momento não entendi nada do que estava acontecendo e continuei a caminhar, rumo ao meu curso. Então, à medida que eu recebia aquele conteúdo, fui abrindo a minha cabeça e eu percebi que por mais que eu gostasse tanto de onde trabalhava, estava sem propósito na vida. Eu passei a me fazer várias perguntas existenciais.

— Por que eu existo?

— Por que eu estou aqui neste mundo?

— Por que eu não sou mais feliz na empresa que eu tanto amo?

Aquele curso foi uma grande oportunidade de proporcionar clareza ao meu propósito de vida. Então eu acabei escrevendo tudo que eu queria ser a partir dali, porque eu já estava deixando de ser eu mesmo, de manter a minha essência para adotar somente a essência da empresa.

Como eu sempre usei de muita força, energia, para expor o meu ponto de vista sobre as situações, durante o meu tempo nessa empresa acabei sendo mal interpretado por muitas pessoas ali dentro e cheguei a sofrer alguns preconceitos nítidos pela minha dificuldade em comunicar aquela visão de uma forma mais sensata.

A reação das pessoas me levou a partir para um outro extremo e eu passei a tentar me adaptar a um formato que não tinha nada a ver comigo, só para ser aceito. No momento em que eu decidi fazer isso, comecei a perder o meu propósito e entrei em um colapso. Era como se eu estivesse me mutilando. Posso dizer que certamente me anulei, entrei em uma crise existencial, devido a esta decisão de não entrar mais em choque com ninguém.

Só fui me curar dessa crise nesse curso, no qual eu escrevi a minha decisão, de que levaria para o mundo, para a sociedade, tudo que acredito sobre negócios, gestão e pessoas.

ENTÃO CRIEI A SEJA ALTA PERFORMANCE.

Eu confesso que no começo foi bem difícil, bem desafiador. Tive medo, quis largar aquilo, jogar tudo para o alto, mas, se eu fizesse isso, estaria traindo a mim mesmo. Em primeiro lugar, porque eu sou movido a desafios e aquele era, claramente, um dos maiores da minha vida.

Em segundo lugar, pensei, não sou um mercenário, que aceita fazer qualquer tipo de trabalho, só pelo dinheiro. Na verdade, se eu simplesmente largasse tudo pelo medo de não ganhar dinheiro, eu seria pior do que um mercenário, porque este tipo de gente vende seu tempo e seu caráter. Mas eu, além de vender meu tempo e meu caráter, estaria também vendendo meu corpo e minha alma.

Então eu precisava achar uma razão de viver, mas sem romantismo. Uma visão idealizada do negócio não adiantaria nada para mim, precisava de concretude também. Eu precisava de algo

que ganhasse a minha paixão, mas também me rendesse dinheiro e busquei aliar estes dois fatores: propósito e monetização.

Hoje eu olho para trás e vejo como tudo valeu a pena, porque eu realmente amo o que eu faço. Hoje eu posso dizer isso com toda a certeza, sem 0,1% de dúvida.

**EU ACHEI O MEU PROPÓSITO DE VIDA.
E VOCÊ?**

SER ALTA PERFORMANCE SE APRENDE

Seu pensamento sobre o que você leu

Sua decisão baseada no seu pensamento

O que você vai colher amanhã dessa decisão se colocar em prática?

VOAR É SER INTRAEMPREENDEDOR

Eu VOEI quando me aceitei e me tornei 100% eu. Não preciso mais fingir, eu não preciso mais me violentar tendo que ser outra pessoa. Hoje sei me adaptar de acordo com a necessidade, sem me atropelar. Em meus cursos eu mudo minha forma de comunicação dependendo do público, porém, não deixo de ser quem sou agindo assim. Sei falar para vendedores, gestores, executivos, empresários, e assim por diante.

A maior dica que eu tenho para vocês é: sejam vocês mesmos. Não queiram ser outra pessoa. Queiram ser vocês mesmos em tudo que vocês fizerem. Agora queiram ser vocês mesmos pelo o que há de melhor dentro de vocês, partindo do princípio que sempre podem ser melhores. Porém, nunca achem que já sabem de tudo, porque esse é o início de uma derrocada.

Só que para isso é preciso se conhecer, ter planos estruturais e agir. Ninguém é tão bom em algo que não possa ser melhorado. Agora, o que destrói uma pessoa? Ela querer ser igual a outra pessoa. Isso nunca vai acontecer e a pessoa vai ser eternamente frustrada. Todos nós temos valores e necessidades básicas como seres humanos. Só que os meus valores e necessidades não são os mesmos de outras pessoas. Eles são diferentes de cada um de nós. Cada pessoa tem os seus valores e eles precisam estar alinhados com o seu trabalho, porque só assim temos a condição de utilizar a nossa potência máxima.

Quando o trabalho se torna vivo, não é trabalho, porque eu vivo o meu propósito. Então achar isso é muito libertador, é como nascer de novo. Dizem, inclusive que nascemos duas vezes, não é? Uma vez é quando você nasce e a outra vez é quando você descobre para que nasceu. É fantástico!

Quando você se conhece, você VOA. Se você aprender a trabalhar com você mesmo, se conhecer, se aceitar, vai-se embora.

Então aprendamos a voar colocando em prática a Alta Performance Profissional, independentemente de onde você esteja nesse momento e voaremos juntos!

APRESENTAÇÃO DO AUTOR E SEUS CONTATOS PROFISSIONAIS

Marcos Freitas

- Executivo de Alta Performance;
- Graduado em Marketing;
- Empresário;
- Palestrante, Mentoring, Facilitador e Formador em Alta Performance;
- Consultor de Empresas em Alta Performance.

RESULTADOS

- Participação direta no crescimento de +1000% de uma das maiores empresas do Brasil;
- Case de engajamento de Equipes, citado na revista Exame;
- Engajamento e Comprometimento de mais de 700 colaboradores;
- Treinamento de mais de 23 mil pessoas.

SERVIÇOS PROFISSIONAIS

- CURSO APP ALTA PERFORMANCE PROFISSIONAL, ideal para equipe de vendas e demais segmentos de uma empresa que queiram aumentar o seu desempenho;
- CURSO GAP GESTORES DE ALTA PERFORMANCE, ideal para gestores em qualquer ramo de atividade que queiram grandes resultados;
- CURSO APN ALTA PERFORMANCE NOS NEGÓCIOS, ideal para executivos que querem impulsionar seus negócios;

· CURSO EAP EMPRESAS DE ALTA PERFORMANCE, ideal para empresários que queiram introduzir uma cultura de alta performance em suas empresas elevando os resultados.

- Palestras e sessão de autógrafos;
- Consultorias em Empresas;
- Mentoria a Profissionais.

CONTATOS

Site: www.sejaaltaperformance.com.br

Email: marcos@sejaaltaperformance.com.br



MARCOSFREITAS

MARCOS FREITAS tornou-se gestor aos 21 anos em uma das maiores empresas de telecomunicações do Brasil e, desde então, trilhou um caminho de gestão em grandes empresas. Conduziu equipes com até 700 pessoas em 10 áreas simultâneas.

Atualmente, é empresário, palestrante, e treinador, responsável pelo desenvolvimento de mais de 2.000 empresas e aproximadamente 23.000 profissionais nas áreas de gestão e vendas. Criador do treinamento Team Mentoring Life e Business. Focado em engajamento de equipes, já teve seu trabalho apresentado pela revista Exame. Brasileiro, casado e pai de duas filhas. Define-se como um apaixonado por pessoas e acredita que profissionais e empresas podem conviver em harmonia gerando grandes resultados para ambos os lados.



Neste livro, Marcos Freitas
convida você, leitor,
a um momento de reflexão.

Use a leitura como guia para pensar sobre sua carreira profundamente. Aproveite o tempo para parar e analisar sua produtividade, capacitar-se como um executivo da vida real. Dicas valiosas para que profissionais de todos os segmentos mudem a forma com que veem o seu papel na empresa e se relacionam com seu emprego.



VERMELHO MARINHO