

Salve pessoal! Sejam todos muito bem-vindos a mais um vídeo aqui no Reservatório de Dopamina. Hoje um vídeo bastante prático, quase como um vídeo de fechamento aos dois últimos vídeos, que estão mais relacionados a desenvolvimento pessoal e profissional, usando, claro, preceitos da neurociência, do comportamento e da psicologia, mas são vídeos mais voltados para o seu desenvolvimento, para a sua busca de autonomia e esse complementa com vários outros vídeos, costuram várias outras aulas incluindo as aulas do Lincoln e as aulas do Lara sobre nutrição e finanças. Aliás estamos organizando outros módulos aqui pra vocês, fiquem espertos aí. O vídeo de hoje a gente vai falar sobre um tema que me manda bastante nas caixinhas e de fato sempre quando eu estava lá na graduação ou quando eu estava no mestrado, no doutorado, entrando no mercado de trabalho?

Se a resposta for sim, eu trago o tema pra vocês e trago o vídeo pra vocês. Se a resposta for não, eu penso duas vezes. Então, via de regra, eu quero trazer uma coisa mais útil pra vocês aplicarem na vida de vocês, certo? Dito isso, então hoje a gente vai falar sobre como se portar a uma entrevista de emprego, mas antes eu preciso fazer algumas ressalvas aqui pra vocês, na verdade uma grande ressalva aqui pra vocês. Obviamente eu não sou a pessoa mais, eu acho, né, que eu não sou a pessoa mais aconselhada, mais indicada para falar sobre esse tema, afinal de contas o meu O meu trabalho é na internet, eu sou empreendedor, portanto eu não tenho chefe, eu mesmo sou o meu próprio chefe, o meu chefe é a minha própria consciência, a minha empresa abre quando eu acordo e fecha quando eu vou dormir. É comum os empreendedores no Brasil achar que vão fundar uma empresa, tirar férias pouco e ganhar muito dinheiro de maneira relativamente fácil, quando na realidade eles se encontram no mundo totalmente diferente, principalmente quando o empreendedorismo é no mundo físico, você tem que lidar com fornecedor, diferentes tipos de preço, fluxo de caixa, oscilação de mercado, público, pessoas, gestão, etc.

Então a vida não é fácil de um empreendedor, embora se você souber manejar de uma maneira suficientemente saudável, você consegue ser o seu próprio chefe e você consegue ser um bom chefe para você. No entanto, embora eu nunca tenha passado por tantos processos de seleção de emprego, eu já passei por seleção de mestrado, por seleção de doutorado, então seleção de iniciação científica e hoje eu contrato pessoas para a empresa. Não sei se a minha empresa é de sucesso, Modeste a parte falando de fato tem outras grandes empresas que são menores do que as minhas empresas e na minha concepção são empresas muito bem desenhadas, muito bem enxutas, mas hoje eu faço um acompanhamento com grandes mentores da área de empreendedorismo e gestores que já fundaram 5, 6 empresas e hoje são pessoas que têm empresas que se sustentam sem eles, chamam de empresas que se autogerenciam. Esse é o grande sonho do empreendedor, é você poder viajar e a sua empresa continuar rodando sem a sua mão.

Então existem grandes players do mercado que ensinam a ter esse tipo de empresa, ensinam você a buscar esse tipo de empresa e hoje felizmente a internet me presenteou com conhecer pessoalmente muito dessas pessoas e hoje eu troco muita ideia com essas pessoas e elas me ajudam bastante a gente faz uma grande troca de favores onde eu falo com eles o que eu entendo sobre o comportamento humano para se aplicar dentro da empresa deles e eles me falam como gerenciar minha empresa e eu uso ali o que o que pra mim faz sentido junto com o Aspira, junto com a Lara, junto com o meu sócio na clínica, junto com todo mundo aí que acaba me ajudando em desenvolver esses projetos. Então, eu sou hoje um empreendedor que contrata pessoas, eu sempre tô meio por ali no processo seletivo quando a gente vai conseguir um colaborador novo, então insisto pode não funcionar para todo mundo pode ser útil para alguém eu tenho alguns pontos aqui que eu que na minha análise e o que eu entendo de comportamento pode fazer sentido

e pode ajudar você numa entrevista de emprego então assim, filtre o que eu vou falar aqui e veja se isso se adequa ou tira, isso é uma coisa que vocês tem que fazer com todos os vídeos, tá pessoal, vocês não podem estar aqui pensando que vocês vão concordar com tudo que eu falo, vocês precisam estar aqui entendendo o Rd como uma grande caixa de ferramenta, fazendo com que eventualmente se você precise de alguma coisa você vá aqui ou ali, pegar essa coisa e use na sua vida de acordo com a necessidade então não precisa concordar com tudo que eu falo, mas às vezes uma coisa ou outra pode ser útil para a vida de vocês, pelo menos é assim que eu faço quando sigo uma página na internet ou estou dentro de algum plano, sei lá, como esse aqui.

Bom, eu quero começar, eu vou dividir esse vídeo em duas partes, tá? A primeira parte a gente vai falar sobre a pré-entrevista, então digamos que você tem uma entrevista de emprego, uma entrevista de iniciação científica, uma entrevista de mestrado, uma entrevista de doutorado, qualquer tipo de processo seletivo que você possa eventualmente até conhecer seu sogro, sei lá, sua sogra, não sei, vou dividir isso em pré entrevista, vou chamar de entrevista aqui tá, vamos usar como se fosse um modelo de entrevista clássica onde você vai até a empresa, senta lá presencialmente fazer entrevista, eventualmente você pode fazer essa entrevista por telefone só de áudio ou mesmo por zoom ou google meet, mas aí insisto, pega as partes que mais se adequa a você e adapte ao modelo que você vai fazer sua eventual entrevista aí, tá, sua seleção. Eu vou dividir em pré-entrevista, tá, levando em consideração que seja um modelo de entrevista presencial, e eu vou dividir em... e a segunda parte vai ser durante a entrevista, tá. De novo, só pra deixar claro, isso é o que eu acho na minha cabeça.

Qual dos outros vídeos aqui é o que eu penso, os vídeos que eu não cito nenhum artigo, etc, são os vídeos mais de vida, é o que eu penso. Então veja se faz sentido para você. Primeiro ponto, pessoal. Eu estou lendo este livro aqui do Steve Jobs, para vocês terem noção, eu comprei esse livro aqui dia 20 de 10 de 2013 20 de 10 de 2013 eu comprei esse livro eu estou lendo ele pela segunda vez porque a primeira vez que eu li esse livro eu era um estudante que queria ser alguma coisa na vida hoje eu sou um empreendedor, então voltei a ler o livro e com certeza, por razões óbvias, estou olhando o livro por outros olhos.

Estou pegando... é até legal que tem umas partes que estão sublinhadas que hoje não me interessam. E eu acho interessante outras partes. Então, sempre que você vai ler um livro, você visita ele novamente por uma outra ótica. Então, o livro é um fenômeno imortal, ele é perpétuo. Talvez algumas dessas aulas também... já vi muitas pessoas falar que assistiram em outro momento da vida e pegaram outros insights, então você revisita as coisas e vê de uma outra ótica. Tem uma parte desse livro aqui, eles contam quando o Steve Jobs estava lançando o computador Apple II, isso lá na década de 80, 70, 80, ele contratou um gerente de marketing, um diretor de marketing pra Apple, e esse cara ensinou a ele, não lembro o nome do cara, mas esse cara ensinou a ele um termo, introduziu o Jobs um termo que é muito na minha análise útil, e eu de certa forma fiz isso em alguns momentos, meio que intuitivamente, e ensinei pra vocês na aula sobre roupas, um termo chamado de imputar.

Imputar. Imputar. Imputar é o oposto de amputar. Quando você amputa um membro, você está tirando aquele membro dali. Imputar é você adicionar alguma coisa naquele organismo. E o autor fala que os produtos da Apple, eles deveriam imputar alguma coisa no cliente antes mesmo do cliente usar o produto. E de fato é isso que acontece pessoal quando você compra um produto da Apple, eu gosto muito da Apple, é uma das coisas que eu faço questão de gastar uma grana porque eu sei que dura, não dá suporte e se você precisa de um suporte é rápido, eles resolvem o problema tem um iMac aqui que veio com um monitor, só tem um fio saindo dele, um fio só e um monitor com teclado e mouse, bizarro assim então o conceito de imputar dentro da filosofia da Apple é você olhar a caixa do produto e já ter uma sensação é você ligar o produto e já ter uma sensação, é você passar a mão no produto, você passa a mão nesses computadores da Apple aqui, porque não sabe estar aqui do meu ladinho o computador, você passa a mão nesses

computadores aqui, é diferente, o aço é diferente, o jeito é diferente, a tela, as cores que a tela mostra são cores diferentes, tanto é que é muito usado para edição, porque as cores são bem vivas, são bem fidedignas, e isso é imputar, você começa a usar aquilo e você não sabe nem o que está acontecendo, mas é muito agradável.

Passa uma... te imputa, te joga na sua cara, uma sensação de leveza, uma sensação de calma, uma sensação de sofisticação. Essa, inclusive, era uma das maiores filosofias do Steve Jobs, ele dizia que a simplicidade é o mais alto grau de sofisticação. Por isso que ele queria um celular com um botão só. Pra quem não sabe, o Steve Jobs foi o primeiro a desenvolver o telefone com touch, né? Ele encheu o saco do pessoal pra desenvolver isso, porque ele queria uma coisa muito simples. Conseguiu e realmente revolucionou. Até onde eu sei, na história, foi o único sujeito que fundou duas indústrias bilionárias, até onde eu sei, pois saiu da Apple e fundou a Pixar e também ficou bilionário com Toy Story. Então assim, esse conceito é um primeiro conceito extremamente importante quando você vai fazer uma entrevista de emprego cara, ou moça que está aí me assistindo, seja você da idade que for, você tem que chegar no lugar e imputar alguma coisa na pessoa que está te entrevistando, muitas vezes até nos seus concorrentes porque pensa que numa entrevista de emprego a pessoa já passou por vários outros candidatos ali naquele momento o que pode ajudar ou atrapalhar você ajudar no sentido se a pessoa foi muito ruim, então qualquer coisa é melhor que aquilo e atrapalhar no sentido se a pessoa foi muito bom, então joga o sarrafo muito alto agora quando você chega, você tem que, de certa forma, imputar alguma coisa para aquela pessoa que vai te avaliar.

Antes de você abrir sua boca, a pessoa tem que ter uma impressão de você agradável, uma impressão que gere um aumento de curiosidade, que gere uma certa novidade, que é isso que no final das contas é, por exemplo, uma das funções do neurotransmissor dopamina, uma novidade. Quando você conhece uma pessoa diferente, aquela pessoa do rolê que você encontrou? Uma pessoa diferente, cara. Sei lá, viajou, estuda um rolê que você nunca viu, gera curiosidade, quer conversar com a pessoa. Uma pessoa que fala bem, tem umas opiniões diferentes. Isso aumenta a dopamina, fazendo você ter motivação e novidade. Pra ver aquela novidade.

Então você tem que imputar isso no seu entrevistador, na pessoa que está ali. Como que a gente faz isso? Bom, a aula sobre roupas pode ajudar você. Lá a gente viu que todas as pessoas são, sim, preconceituosas. Não no sentido pejorativo, de novo, não no sentido necessariamente pejorativo, mas no sentido de emitir um preconceito. O preconceito foi selecionado pela nossa evolução para a gente ser assim. Afinal de contas, se você vê uma fruta estragada, você tem um preconceito que se comer aquilo pode dar um problema. Você está julgando, ninguém sabe se você comer realmente você vai passar mal. Você tem um preconceito. Por quê? Porque outras vezes talvez isso aconteceu, porque você viu outras pessoas comerem passando mal e você emite um pré. Todo mundo tem esses pré-julgamentos frente a uma situação. Isso não vai ser diferente com o seu entrevistador. Então no momento que você entra na sala, é extremamente importante você passar uma boa impressão, seja numa sala virtual, seja numa sala presencial. Então vá com uma roupa adequada, não vá de regata, não vá de chinelo no rolê, de bunê, vá com uma roupa adequada, vá com uma roupa condizente, também não precisa ir tão sofisticado, mas não precisa ir tão, tem que ter um equilíbrio correto e eu sei que você vai ter bom senso para isso, No quesito de linguagem, a gente vai falar mais sobre linguagem, mais pra frente, durante a entrevista.

Mas desde a entrada você tem que ter uma linguagem adequada, falar num tom adequado, falar num tom não tão alto e não tão baixo, mas a gente vai falar melhor sobre isso. tem que ter uma boa luz, tem que ter um bom áudio, tem que ter um bom fundo, uma internet estável, isso tudo passa uma impressão e você está imputando na pessoa um senso de responsabilidade, de bom senso, um senso de a pessoa automaticamente vai entender que você é uma pessoa que se preocupa, que é relativamente profissional antes mesmo de você abrir a boca. Então na hora que você abrir o Meet ou o Zoom, a pessoa já vai entender o quão responsável você é e preocupado você é com

aquela situação. O que é se preocupar? Você se preocupou antecipadamente com aquele evento. Tanto foi essa preocupação que você organizou um cenário, se preocupou com áudio, se preocupou com vídeo, se preocupou com tudo para que aquela experiência fosse o mais agradável possível para quem estava te entrevistando.

Isso obviamente a pessoa vai pensar, bom, se ele fez isso aqui, talvez ele faça isso no trabalho também, e faça uma boa impressão. Não vai fazer entrevista de emprego, sei lá, meu, na rua, caminhando, entendeu? Organiza. Tem que imputar antes mesmo de começar a entrevista. É isso, tá? Estude a empresa. Estude a empresa. Quando eu fui querer começar a fazer a minha seleção de mestrado, eu li toda a tese de doutorado do meu orientador, de cabo a rabo, uma tese que não me interessava, que o assunto não me interessava, eu não queria trabalhar com aquilo, acabei trabalhando depois um pouco, e extremamente diferente do que eu estudava. Ele estudava os efeitos do colesterol, de dietas ricas em colesterol, na atividade de uma enzima chamada cetilcolinesterase, que é uma enzima envolvida na doença de Alzheimer.

Ele estudava isso em Camundongos. Tive que ler, por quê? Porque, pra mim, aquilo era empresa, e eu tinha que entender o que a empresa fazia. Então, eu cheguei lá, enviei um e-mail pra ele, e enviei um resumo da tese dele. E isso muito provavelmente deve ter impactado de alguma forma, deve ter imputado de alguma forma um senso de esforço e eu nunca deixei a desejar nesse quesito. Eu fui extremamente esforçado, extremamente organizado, extremamente pontual, sempre era um dos primeiros e últimos a sair do laboratório, tanto é que toquei uma mestrada em um ano, em dois anos de doutorado fiz todos os meus experimentos.

Então desde o início, quando eu entrei em contato com o meu orientador, eu imputei isso nele, eu deixei claro com esse e-mail que eu li a tese dele, coisa que provavelmente ninguém fez também, eu deixei claro pra ele, ó, essa é a minha proposta, é assim que eu vou me comportar daqui pra frente. Este será eu, uma pessoa que você não precisou pedir, eu fiz. Aí você pode ter aquele amigo seu que fala assim, putz cara, mas o chefe é malvado, a empresa é malvada, o capitalismo é mal. Cara, se você acha isso realmente, não tem problema. Você ter essas aspirações políticas e esses vieses ideológicos, todo mundo tem, todos têm. Agora você tem que entender que o jogo não liga pra isso.

As grandes empresas, se você eventualmente precisa de um salário pra ajudar sua mãe, ajudar seu pai, os empresários não estão nem aí pra isso. Eles querem uma pessoa que gere lucro. Eles querem uma pessoa que trabalhe. E eles querem uma pessoa que tenha, principalmente, motivação pra executar aquelas tarefas e eventualmente ascender dentro da empresa. Então assim, até eu fui recentemente no podcast Os Sócios e conheci o Grupo Primo e lá dentro tem muita gente do RD. Aliás, se você é do Grupo Primo e está me assistindo, conheci duas pessoas lá dentro que vieram falar comigo que são do RD, que trabalham lá no Grupo Primo, do Nigro.

E eles até comentaram, a gente trocou uma ideia rápida, eles até falaram, cara, aqui dentro você tem uma grande chance de ascender. Você pode ir escalando nas hierarquias e conquistar grandes cargos aqui, por conta da sua entrega, etc. Então, o empresário, o empreendedor, que pelo menos nas empresas mais atualizadas, digamos assim, eles querem pessoas que gerem lucro, e eles não tem muito problema em pagar se a pessoa está gerando lucro. Então, essa motivação que você tem que imputar na pessoa, tal qual eu fiz com o meu orientador. Lá no início ele sabia que só de receber aquele e-mail o cara deve ter pensado pô esse cara aqui não tá de sacanagem, o cara leu a minha tese inteira, nem me conhece eu nem conhecia ele pessoalmente, eu morava no interior do Rio Grande do Sul e ele morava em Florianópolis e eu mandei um e-mail gigantesco pra ele explicando a tese dele, explicando o que ele estudou e aí no finalzinho eu botei lá, ó, tem muito interesse e tal, não sei muito, fui extremamente honesto, mas sou muito motivado provavelmente sou a pessoa mais motivada que você vai ver e assim foi se desenrolando então eu imputei essa imagem meio que a força isso é imputar, você joga a força aqui, a pessoa não tem muita escolha

ela se pega admirando alguma coisa sua certo?

e isso obviamente sempre vai acontecer ou pelo menos a maioria das vezes isso vai acontecer quando você surpreender a pessoa porque tem aquele esquema de predição de recompensa da dopamina é tipo quando você acha um dinheiro no bolso, não estava esperando aquilo, você não estava com a expectativa daquilo acontecer, o meu orientador talvez não estivesse com a expectativa daquilo acontecer, o cara que vai te entrevistar talvez não está com a expectativa de você falar algumas coisas ali ou se comportar de alguns jeitos e você imputa aquilo nele e ele opa se surpreende. Então ele esperava isso, veio isso, esse delta é surpresa. É diferente de você mandar um puta currículo como já aconteceu com pessoas que eu ia contratar para trabalhar de terapeuta em puta currículo, aí vai fazer entrevista, a pessoa vem de regata, fala palavrão, não organiza, enfim, não tá motivado, pede um monte de exigência, não contratei, mesmo tendo doutorado na USP.

Então por quê? Porque eu esperava isso e foi isso, então eu fiquei frustrado na realidade, não foi o oposto. O oposto aconteceu, a pessoa foi só com uma graduaçãozinha lá do interior, extremamente motivada, extremamente agressiva no sentido de estudo e preocupada com o futuro. Então eu esperava pouco e a pessoa imputou em mim algum tipo de inspiração, de admiração. Ponto 3, pessoal. Então, ponto 2. Estude a empresa antes, visões, valores, objetivos, quanto tempo tem, se é uma empresa nova, se já teve escândalo, dá uma olhada, é onde você tá pisando, não chega lá do nada.

Uma pegadinha que costumam fazer nas entrevistas, pra falar desde já, eles perguntam por que você saiu do seu último emprego, pelo amor de Deus, cara, não fale mal da empresa anterior. Porque um dia você pode sair daquela ali que você está entrando. Eles vão falar, ah, então quando você sai da empresa, você faz isso com a empresa que você saiu. Fala mal. Eles vão falar isso pra você, né? Vão pensar, o que garante que você não vai sair daqui e queimar nós também? Depois de saber todos os processos aqui dentro, como funciona o jogo. Então não fala, velho, elogia. Fala, ó, eu saí porque não deu certo, as visões estavam distorcidas, eu tenho outros objetivos.

Dá o migué aí, mas não vai queimar a empresa. Não, não sei o que, os caras não sabem fazer. Pelo amor de Deus, né meu? Pensa, tá? Pensa. Polêmico agora esse ponto, tá? Vou dar a minha opinião. Perfil do Instagram. Cara, desculpa, velho, mas hoje a primeira coisa que um RH faz é olhar seu perfil na rede social. Meio que foda-se seu currículo, foda-se qualquer outra coisa, o RH olha sua rede social.

Se você tem uma rede social aberta, com festa, só foto em festa, amanhecendo, bebedeira, não sei o que, cara, no momento que você começa a trabalhar na Ambev, você é Ambev, você é o Carlão da Ambev, você começa a ser o Carlão da Ambev, não é mais o Carlão, você é o Carlão da Ambev. Então o diretor vai se preocupar com isso, tá? Principalmente se for pequena empresa de pequenas cidades aí você tá ferrado ou você fecha o seu perfil ou você deixa ele minimamente adequado ah mas ele é meu, é meu perfil pessoal bom a empresa é do dono da empresa também ele não liga, bem vindo ao mundo capitalista então joga o jogo com o manualzinho embaixo do braço, aqui ó.

Depois que você for contratar alguém, depois que você estiver no cargo de gerente de RH, diretor de RH, e você for contratar a pessoa, aí você fala pra sua equipe, não olha em rede social, porque isso não importa. A rede social é um perfil da pessoa, é privado dela, é pessoal dela, e não tem nada a ver com a empresa, ela não reflete o que a pessoa faz aqui na empresa. Mas faz isso quando você estiver com a pita na mão. Enquanto as outras pessoas estiverem com a pita na mão, você joga certinho do jeito que o jogo é. Senão você vai perder.

Foi mal aí, mas ninguém tá nem aí na realidade. Pelo menos é o que eu acho. Você dá muito murro

em ponta de faca querendo apitar um jogo que você não é o juiz. Ainda na pré-entrevista, quarto ponto. Extremamente relevante. Chega elogiando algo, isso ajuda a imputar uma imagem antes da pessoa falar, se a pessoa falar alguma coisa ou ali você vê uma brecha claro que você tem que ter um bom senso para não ficar cortando ou não parecer forçado, mas chega lá, tudo bom, é um prazer carlão, que legal ali, vocês tem as rampas de acesso para deficiente, pô, muito bacana, acabei vendo ali, observei extremamente interessante, parabéns aí pra vocês ou sei lá, muito bacana o trabalho que vocês fazem pra sociedade, acompanho já a empresa há algum tempo inclusive consumo o produto de vocês e sempre fui muito satisfeito, bem interessante mesmo faz algum tipo de fala sua.

Claro que, insisto, seja minimamente... Tenha um bom senso de não fazer uma coisa incisiva, que fique na cara que você está forçando. Então, pré-entrevista, esses dois pontos, esses quatro pontos aí, vai imputar, estudar a empresa, perfil do Instagram e chegar elogiando. Isso tudo vai ajudar você a fazer essa imputação de uma imagem. Olha que legal, cara! Olha que baneiro, velho! Chega você lá na empresa vestida e vestido de forma correta, adequada ao contexto, estudou a empresa, sabe o que eles querem, foram te olhar no Instagram, tem foto com o seu cachorro, tem foto sua com a sua filha, tem foto sua com um jantar com o pessoal, tem uma foto bebendo um vinho, também tem negócio pós exercício, lendo um livro, cara olha aí você já ganhou de umas sete pessoas que estavam ali de dez, de umas cinco que tem perfil todo suado, você já passou na frente, você tem que ir vencendo filtros você vai vencendo filtros para conquistar a admiração e o interesse da empresa em você aí você chega elogiando algo mais um filtro que você vence então as vezes as pessoas também tem o instagram também foram arrumados e mas não elogiaram então você somou um bloquinho a mais aí é uma somatória de bloquinhos ele que construiu a pirâmide mais alta normalmente aquela pessoa que vai ser contratada, salvo se o dono da empresa tiver um filho, um amigo que está fazendo a seleção, aí você se fodeu, porque aí o cara vai ser apadrinhado e você vai ficar pra trás, mas ainda assim quem contratar ali vai ver que eventualmente foi injusto, que você é uma pessoa muito boa, pode te indicar ou qualquer outra coisa na dúvida, faz o seu melhor, foda-se isso, faz o seu melhor que uma hora você vai acabar acertando. Durante a entrevista, linguagem pessoal, tá?

Linguagem, evite gírias, pô, bicho, eu fico falando bicho toda hora, evita falar isso na hora da entrevista. Lá na entrevista daqui 3 semanas, 2 semanas, comece a treinar desde parar de falar gíria, parar de falar palavrão. Comece a pedir para alguém que convive com você punir você se você falar alguma coisa. O que é punir? É advertir. Fala palavrão. E assim você vai tentando frear a existência desse comportamento. porque na hora lá eventualmente vai sair automático porque virou um hábito você falar bicho, tipo eu falo sempre, ou palavrão, ou outra coisa. Então, comece a exercitar a sua comunicação semanas antes, tá? Pra isso ficar mais alinhado.

Vícios de linguagem. É... Hum... Ãããã... Né? Né? Né? Tá ligado? Não sei, deixa eu pensar... Cuida isso, tá? É por isso que a linguagem, a linguagem que eu tô dizendo aqui é a sua fala, não é a linguagem no conceito geral. É por isso que a sua fala tem que começar a ser adestrada, desde mais cedo, desde semanas antes, para você conseguir criar uma comunicação mais assertiva, criar uma comunicação mais adequada.

Tons, pessoal, tom de voz. Não pode falar muito baixinho, não pode falar baixinho assim. Também não pode ficar falando alto. Você tem que ter um tom adequado. Pausas adequadas, tom adequado, organização de uma frase, clareza no que você está querendo dizer, tá? Falar, mexer, quando você for falar, mexe a sua boca, porque ajuda a produzir o som, mexe ela. Não fica falando assim, entendeu? Se você fica falando assim, às vezes a pessoa não sabe direito o que você está querendo falar, porque você não está mexendo a sua boca. Quem produz a voz, quem produz as mudanças de tom na voz é a movimentação. Quando você aprende inglês, por exemplo, qual é a primeira coisa que os professores te ensinam?

Joga a língua no dente. FII, FII. Para fazer aqueles sons específicos de algumas palavras em inglês. Você movimenta mecanicamente a sua língua mais para frente e você produz um som diferente, mais adequado com o som que tem que ser produzido. Então movimenta, não é à toa que os cantores antes de fazer eles fazem aqueles exercícios vocais para conseguir fazer o negócio andar, é como se fosse um treino na academia movimenta a boca, faz expressões, também não vai ficar com palhaço fazendo tenta achar o seu nível aí, só que tem que treinar, tem que repetir na dúvida começa antes, sempre antes porque você tem de automatizar esse comportamento vi de aula que a gente falou ali sobre, acho que uma ou duas aulas atrás sobre isso conforme você vai fazendo, acho que foi a última aula né conforme você vai fazendo, fazendo, fazendo, você vai ficando melhor em fazer via neuroplasticidade e você acaba conseguindo executar aquilo de uma forma com maior sofisticação.

E qual que é o legal? Quando você aprende a se comunicar, aprende a criar uma entonação de voz, isso tudo é aprendizado, pessoal. Eu não sabia falar até o início da minha graduação, apresentava o trabalho e parecia que ia morrer, infartar, eu tinha vários problemas, eu não sabia articular uma frase de forma bonita, eu tinha pouco vocabulário, então não tinha tantas palavras no meu repertório, me faltava palavras para organizar um raciocínio, eu não conseguia articular muito bem a minha voz, então eu não era um bom comunicador, eu era um péssimo comunicador, péssimo comunicador. E olha pessoal, uma das coisas que mais me ajudou na vida foi aprender a me comunicar. Aprender a me comunicar foi uma das coisas que com certeza me ajudou demais na vida. Então exercite isso. Tem uma aula lá que eu falei sobre como falar em público, que eu pedi para vocês começarem a fazer isso.

Mas além de você se expor, você tem que começar a corrigir a sua comunicação, a forma que você fala. Ok? Linguagem corporal. Seja claro, direto, olhe no olho da pessoa. Tente ficar focada na pessoa, tente organizar olhando pra ela. Eu sei que eventualmente pode ser um pouquinho tímido ou quando você for buscar um raciocínio, você olha pra cima, lembra de alguma coisa, não é incomum, mas tenta ficar de olho nisso também. Principalmente, pessoal, faça uma coisa que a gente chama na psicologia de escutativa. Sabe o que é escutativa? Escutativa é você realmente prestar atenção no que a pessoa está te falando.

Cara, você realmente prestar atenção. É o que um terapeuta tem que fazer. Você fica prestando atenção de verdade no que a pessoa está te falando, pra entender o que ela quer te dizer. Isso é uma escutativa. É o que você tem que fazer. No momento que você estiver ali na entrevista, o celular está em modo avião, e não interessa mais nada no mundo. Não interessa nada, só interessa o que o cara está falando pra você, o que a senhora está falando pra você, o que a moça está falando pra você, aquilo ali é sua maior prioridade ok? isso aqui é bem interessante, claro que isso aqui é só uma dica geral né mas pode ser que ajude, é levar em consideração os engramas prévios de de quem está contratando. Quem fez o NEC, no curso, talvez quando você estiver ouvindo isso já está ele falecido, vai ter a última turma agora em agosto, quem fez o NEC sabe que é o engrama, talvez em algum lugar eu tenha falado disso também. Engrama é o local físico onde ficam as memórias no seu cérebro, os circuitos neuronais onde a memória fica armazenada.

Essa pessoa que está ali, seria basicamente os preconceitos da pessoa. Você tem que levar em consideração os preconceitos da pessoa. As experiências que ela já teve. Pensa que às vezes um recrutador de uma empresa já fez 500 entrevistas, 300 entrevistas. Às vezes o cara na entrevista, na entrevista, sei lá, que ele fez lá atrás, o cara parecia ser super bom, ele tinha certeza que o cara ia mandar super bem na empresa e o cara era ruim. Às vezes a menina era péssima na entrevista, não foi legal e a menina era boa pra caramba. Então o próprio entrevistador não sabe, não confia muito no método de seleção dele.

Não tem um método preciso que você filtre as pessoas que tem capacidade e as pessoas que não tem. Então, você tem que levar em consideração que a pessoa que está ali te entrevistando, muitas

vezes, ela também não sabe muito bem o que está fazendo. E você tem que aproveitar isso a seu favor. É uma fraqueza de quem está ali. E como que você aproveita isso a seu favor? Quebre objeções sem que a pessoa perceba, sem que a pessoa peça. O que significa quebrar uma objeção. Às vezes a pessoa está pensando, mas esse cara vai se atrasar. E ele não pergunta pra você. Mas esse cara não vai entregar no prazo. Ele deve ser enrolado, pelo jeito que eu vi aqui. Mas não pergunta pra você. Você joga isso, meu. Na primeira oportunidade que você tiver. Você joga isso na roda. Ó, eu quero deixar claro que você não precisa se preocupar com atraso, tá?

Mesmo eu morando relativamente longe daqui, eu organizei toda a minha vida pra sair bem mais cedo e chegar aqui sempre no horário já levando em consideração que pode existir algum imprevisto esse cara leu minha mente, eu estava pensando isso desde já então pega as suas fraquezas, que você acha que podem ser pontos negativos relacionados aos seus concorrentes e já quebra a objeção antes dele perguntar, não deixa ele ficar com aquilo remoendo dentro dele você está aprendendo inglês e o outro já é fluente. Eu sei que eu não estou ainda em um nível avançado de inglês, mas eu estou acelerando nesse processo e estou estudando no final de semana também, então em breve eu já vou conseguir.

Às vezes o profissional não te perguntou nada, mas você jogou ali e já quebrou aquela objeção dele sem ele saber que você está quebrando uma objeção. Às vezes nem ele sabe direito o que está incomodando nele em relacionado à sua pessoa e você já vai quebrando. Então você joga coisas no sentido de que isso não deve ser motivo de preocupação, peço que vocês não levem isso em consideração, sei lá, alguma coisa que aconteceu no passado, porque eu já aprendi sobre isso, não sei, vai quebrando as objeções que tem ali. Ok? Então você leva em consideração os possíveis pontos fracos que você tem e você já vai com duas ou três falas mesmo se a pessoa não te perguntar isso porque depois ela vai comparar tudo e esses pontos fracos vão ser tijolinhos que vão ser tirados da pirâmide e você vai perder espaço se você já der uma possível solução ou pelo menos mostrar que está ciente e está resolvendo o problema ponto positivo pra você Se a pessoa perguntar a pretensão salarial, fala o quanto você acha interessante.

Ah, eu acho interessante ganhar 3.500 reais. Mas você não para aí. Porque aí a pessoa vai falar assim, bom, significa que a gente paga menos. Às vezes, algumas vagas eles divulgam o salário, outras vagas não. Fala a pretensão do salário. Se não tiver sido divulgado. Então você fala, ó, é o seguinte, eu acho que seria justo, baseado em tudo que eu vou entregar pra vocês, eu ganhar R\$3.800. Claro que aqui eu tô falando num número arbitrário, né meu, adapta aí pra você se é mais ou menos.

Eu acho que é justo eu ganhar R\$3.800, porque eu já estudei isso, já tenho essa experiência, eu sou motivado e eu me organizei para dar uma melhor e blá blá blá blá blá só que no final você fala assim ó mas eu gostaria de deixar claro que se o salário não for nessa quantia específica que eu citei aqui isso é baseado no que eu acho justo mas o que eu acho justo nem sempre é o justo porque eu sei que a empresa tem também os seus problemas eu sei que a empresa tem o seu fluxo de caixa, eu sei que a empresa tem outras questões de custo. Eu entendo que eventualmente o Brasil pode estar num momento meio delicado e isso pode estar onerando a empresa. Então eu quero deixar claro que se o salário for menor, eu também estou disposto a que assumisse e trabalhe, principalmente se eu tiver uma projeção de crescimento aqui dentro da empresa. se você fala isso, você ganha, você matou em vários aspectos. Primeiro, você mostra que você sabe que tem uma noção do que é uma empresa, você mostra que sabe que empresa tem custo, você mostra que sabe que o Brasil não está num momento muito bom para empresários, que você está motivado, mesmo com um salário menor do que você acha justo na sua cabeça, e principalmente, meu, o quinto ponto, você deixou claro que você tem uma pretensão de crescer.

Então você não está ali para trabalhar das 8 às 4 da tarde, dar um migué de uma hora na copa tomando um cafezinho com o Serjão, com o Carlão e o Serjão, duplo sertanejo. E depois ir embora.



Você quer crescer. Você quer começar como estagiário, sei lá o que, subípa, diretor, presidente, sei lá o que. As hierarquias que tem aí. Então, você deixa claro isso. Cara, isso demonstra uma sobriedade, uma sobriedade muito grande. Uma sobriedade muito rara. Muito rara.

Tá? Muito raro. E você vai imputar na pessoa realmente uma situação nova. Não é comum a gente ver isso. O comum em entrevistas de emprego é o oposto. É a pessoa pedir um salário muito alto, perguntar quando vai ser as férias, se pode sair mais cedo e se sexta pode trabalhar de home office.

Esse é o comum nas entrevistas de emprego o pessoal pergunta tudo, menos sobre o trabalho pergunta tudo, menos sobre o trabalho bônus, plano de saúde, pergunta tudo exceto o que eu tenho que fazer o que vocês esperam de mim, sei lá o que então é concorrência, né meu aí de novo, você vai falar pô, Eze Madeira, eu to ficando um escravo do capitalismo cara, é o jogo meu bom, é o jogo, pelo menos até você fazer um par de meia, ter networking, pegar experiência, ganhar currículo, você tem que jogar esse jogo eu fui aluno de mestrado ganhando R\$1500, fui aluno de doutorado ganhando R\$2200, depois que eu ganhei know-how, ganhei conhecimento, eu teria que fazer alguma coisa seguindo as regras do irmão até que você pode fazer as suas, tá?

Ou você fica reclamando pra caralho aí e não consegue emprego nunca e culpa as outras pessoas, ok? Outro ponto, deixe claro as razões pelas quais você quer um emprego, isso é muito importante porque mostra que você não é um aventureiro, sabe? tipo meu pai mandou, eu quero uma renda extra, sei lá, isso é motivo fugaz isso significa, isso é motivo líquido, isso significa o que? que se o vizinho aqui a empresa vizinha te oferecer 100 reais a mais no salário, você vai vazar é isso, se o seu objetivo for ganhar dinheiro, se for salário e você deixar, por mais que seja, mas se você deixar claro o que é isso pra pessoa, terror, cara.

Porque, cara, é só o que tem. E aí a empresa vai... Você vai imputar a ideia na empresa de que qualquer proposta maior você vai vazar. E é caro pra uma empresa, rotatividade funcionada. Não sei se vocês têm essa noção do outro lado, mas rotatividade funcionária é caro para uma empresa. Não só por pagar os custos inerentes à saída do funcionário, mas porque tem que entrar outra pessoa nova, tem que treinar essa pessoa nova, e para treinar a pessoa nova você tem que direcionar um recurso humano para treinar ela, esse recurso humano, que é uma outra pessoa, que vai treinar essa pessoa nova, vai deixar de fazer as coisas que fazia antes, você quebra toda a maquinaria da empresa.

Então, pessoas boas hoje são extremamente valorizadas dentro da empresa e têm uma chance de crescer gigantesco, porque o negócio é feio. Eu atendo muito empresário na clínica, muito empresário vem pra mim, pelo valor da consulta e tal, o pessoal acaba sendo muito empresário, uma bolha que eu atendo praticamente. E é uma reclamação muito comum, assim, eu quero promover um diretor aqui para um cargo de 22 mil reais, não sei quem de promover, porque os caras não tem, os caras não trabalham. Então, se você é dedicado, se você é motivado, se você tem um porquê, você vai conseguir ir muito longe provavelmente. Então deixa claro o motivo pelo qual você está fazendo aquilo ali. Eu quero melhorar de vida, eu quero dar mais conforto para minha família, eu quero realizar meu sonho, eu quero crescer profissionalmente, eu acho que a empresa vai me possibilitar bastante isso, eu quero alavancar minha vida, eu quero me mudar, você tem que ter um grande motivo, não só tipo assim, eu quero uma renda extra, eu quero meu pipe deal, eu preciso fazer alguma coisa da vida, isso são motivos líquidos, você tem que ter uma coisa maior que vai sustentar ainda de você lá naquele trabalho todos os dias e você imputar isso na outra pessoa é extremamente importante.

Eu tenho um psicólogo na minha equipe que eu contratei, ele me falou assim, cara, eu quero dar uma vida boa pro meu filho, que tinha nascido um bebezinho recente, que é um motivo maior que esse, se eu contratar uma pessoa, na hora eu falei vem, vem com nós, porque eu sei que esse cara

vai fazer de tudo para dar um conforto para o filho, para ele, para a família, e é isso, muitos elogios eu recebo desse terapeuta, muito feedback positivo, atende muito o paciente, está sempre ali nas reuniões, debate caso, então é um motivo, uma razão. Ó, último ponto, pessoal, talvez o mais importante, não o mais importante, mas um dos mais importantes, todos são importantes, mas esse aqui é a cerejinha do bolo, essa é a cerejinha do bolo, essa é aquela coisa que 9 entre 10 candidatos não vão fazer e você vai fazer, porque você é do RD e você é sangue no zóio, você vai chegar, você não vai na entrevista, você vai na jugular da pessoa, mal sabe a pessoa, mas o cara vai voar na jugular dela.

É muito comum, na verdade sempre acontece até onde eu conheço, o entrevistador ou a pessoa que está te avaliando pergunta assim você tem alguma dúvida? cara, não fala que não você vai falar pô, mas se eu falar que tenho alguma dúvida vai pegar mal cara, não fala que você tem alguma dúvida não fala que não tem dúvida porque isso vai passar a desinteresse o pessoal, amigão você tem alguma dúvida aqui da nossa entrevista?

e ai você lá sentado, fala não, não tenho dúvida não e acabou, cerrou o cara te deu a bola. Tipo, você tá na área, tá o goleiro, ele jogou a bola pra você, você falou, não, não quero a bola. Tira daqui a bola, sai fora. Por que muitos não querem a bola? Porque é desconfortável bater um pênalti. E se você erra aquela porra? Bater o pênalti, você tem que ter culhão pra bater um pênalti. Você erra o pênalti. Na final, na finaleira, você fez tudo certo.

O jogo inteiro, a entrevista toda, você foi bem, no final dá um pênalti. Você vai bater ou não? E aí? A maioria das pessoas não vai bater o pênalti. Não tenho dúvida, tudo certo. Pra sair daquele momento suado já. A axila é uma pizza do tamanho família. Escorrendo suor, a testa é uma graxa. Um óleo, dava pra fritar um ovo e você só quer ir embora daquele lugar, porque você está sendo avaliado, tem coisa em jogo muitas vezes você precisa daquele trampo e você só quer sair dali só que você não é a maioria, você não é a maioria igual a sua mãe quando você é pequeno, você não é os outros os outros vão, você não é os outros. Então quando a pessoa perguntar assim você tem alguma dúvida?

o que você vai falar é bom, primeiro, se você tiver alguma dúvida, pergunte de fato eu não entendi direito o horário, não entendi direito isso aqui antes de você falar a sua dúvida você agradece a primeira antes de eu perguntar né eu queria deixar claro aqui que eu estou extremamente felizes também feliz em poder vir aqui nessa entrevista e está aqui hoje espero que eu consiga ser contemplado com a vaga e ter essa oportunidade isso é importante sempre fala que eles estão te fazendo um favor e não o oposto se é legal mas não também tanta relação, você tem que mostrar que você tem valor pra empresa. Eu tenho uma dúvida aqui e tal, e aí você pergunta sua dúvida. Se você não tiver dúvida, que na maioria das vezes a gente não tem, porque você nem prestou atenção direito no que está acontecendo ali, você só quer sair dali, você pergunta pro cara, pergunta assim, eu tenho uma dúvida, na realidade, eu queria saber qual que seria o perfil de candidato ideal que vocês têm pra empresa, pra essa vaga, na sua análise. Pergunta pro entrevistador como é que ele seria o perfil de candidato ideal, quais seriam as qualidades, quais seriam os jeitos, quais seriam a postura pra você, qual que seria o seu perfil de candidato ideal.

Cara, o entrevistador talvez até se embabaque com uma pergunta dessas, porque muitas vezes ele não sabe qual é o perfil de candidato ideal e aí, meu, quando ele estiver indo para casa de carro no final do dia, ele vai lembrar de você, velho porque você fez uma quebra de padrão ali você mudou o jogo, cara até ali era ele que estava perguntando para você e ele não precisou se preocupar em arquitetar um raciocínio para emitir uma resposta naquele momento você quebrou ele, você destruiu ele. É igual você estar apresentando um trabalho na escola, na faculdade, o professor te assistindo e você pergunta pro professor e não ao posto, durante a apresentação de trabalho.

Professor, isso aqui, você sabe isso aqui? Isso aqui é novo, você não leu em aula, você já

acompanhou esse conteúdo. Cara, você quebra o cara ali. E não é que você quebra do jeito ruim, se o professor está ali tentando de fato ensinar é interessantíssimo para ele, o que o professor mais gosta, não sei se você sabe, mas o professor de verdade que gosta da cátedra, gosta de ensinar, o professor adora dúvida, adora aluno que participa de aula, a pior aluna pro professor é aquele que não participa, que não instiga, que não fala com o debate. Então você vai ser lembrado por esse entrevistador o dia inteiro, e aí depois vai entrar o Zezinho, o Paulinho Mandioca, e ele não vai perguntar, vai falar que não vai imputar, não vai perguntar, tá com uma roupa desleixada, no Instagram só tem foto bêbado.

Cara, você quebrou vários níveis ali, meu. Você quebrou objeções, então, que eu falei lá atrás, às vezes você mora longe, você já soltou, que tá pensando inclusive em morar mais perto pra facilitar a ida ao trabalho. E o entrevistador nem te perguntou, cara, se morar longe vai ser um problema. Você falou a solução. No meio da entrevista, você falou, ó, eu só queria deixar claro que você viu aí que eu moro no outro lado da cidade, mas eu já tô organizando pra se eventualmente eu for contemplado com a vaga, eu vou morar mais perto, tá, pra chegar sempre mais tranquilo e não ficar tão cansado e conseguir produzir mais.

Porra, tava na cabeça do entrevistador perguntar pra você, talvez ele nem ia perguntar e você já respondeu. Então, cara, você tá mostrando que você sabe o que tá acontecendo, você tá lúcido. E quando você pergunta no final isso, é a cerejinha do bolo. Você fala, qual que seria o perfil ideal de candidato pra essa vaga, só por curiosidade quais seriam os jeitos, qual seria o padrão, qual seriam as qualificações, tem que ter um curso, o que vocês esperam o cara vai te falar, legal, é mais ou menos isso que eu imaginei mesmo muito obrigado, cara você quebrou o cara o cara vai entrar no carro dele, no HB20 preto que ele tem, vai chegar em casa e vai ficar pensando nisso. O Carlão, eu não sei mais qual que é o seu nome agora, não, Carlão é seu amigo, me perdi aqui nos personagens.

Enfim, o cara me perguntou, e muitas vezes ele não sabe qual que é o candidato, é legal isso, velho, porque você, é como se você tivesse, é como se tivesse uma massinha de modelar, uma esfera cilíndrica de uma massinha de modelar perfeita. A superfície perfeita, lisinha. E você enfiou o dedo ali, você fez uma deformação na entrevista que não era para acontecer. Não se esperava aquele desfecho. Você quebrou o padrão de um jeito sutil. Foi de um jeito sutil. Sabe o que eu faço muito em podcast? Os hosts dos podcasts me falam muito, talvez você já tenha percebido. Eles falam assim, Ezin, você faz uma parada muito massa, que eu já vi muitos comentários no YouTube do pessoal elogiando.

Você não esquece a pergunta que a gente fez. Você abre os parênteses lá no início e depois de meia hora responde a pergunta fechando o assunto e fechando o raciocínio. Isso faz a nossa... o pessoal dos podcasts fala que as minhas retenções no YouTube é 80%, 65%, 70%. Normalmente dá 40% na galera. É muito alta a retenção de pessoas assistindo. Aqui no RD, 90% de alguns vídeos, isto é, a galera assiste 90% do vídeo sem ficar pulando. É altíssima a retenção. Altíssima a retenção pra um vídeo de uma hora. O pessoal assiste mesmo, porque tem um raciocínio. Então, isso é um jeito de você fazer diferente, sabe? Você deformou uma matrix que não era pra ter aquele buraco ali naquela esfera perfeita.

Você deu uma leve amassadinha. E aquilo não vai ser esquecido, cara. Não vai ser esquecido. Ok? Olha só. Espero que esse vídeo tenha ajudado vocês, tá? Eu fiz esse vídeo aqui, na realidade, insisto, não sou um especialista no assunto. Talvez eu tenha falado merda, não sei. Mas é o jeito que eu me portaria numa seleção. É o jeito que eu sempre me portei nas seleções. É o jeito que eu gosto quando eu vou entrevistar alguém pra trabalhar comigo, que se importe dessa forma.

E é um vídeo que eu gostaria muito de ter assistido no passado. Iria me ajudar demais. Tá? Iria me ajudar demais. Espero que ajude você de alguma forma. Certo? Obrigado pela sua presença,

comenta aí se você está assistindo até agora e nos vemos no próximo vídeo. Beijo no coração.