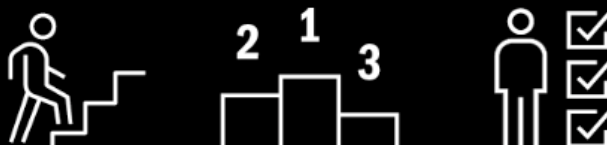


THE RECOGNITION BOOK

50 WAYS TO STEP UP, STAND OUT
AND GET RECOGNIZED



PAUL F. WARRINER



THE RECOGNITION BOOK

50 formas para se destacar e ser reconhecido



PODSUMÁRIO 026

Olá, bom-dia, boa-tarde, boa-noite, meu nome é Luciano Pires, e este conteúdo é exclusivo para os assinantes do Café Brasil Premium. Hoje apresento o podsumário do livro

THE RECOGNITION BOOK
50 formas para se destacar e ser reconhecido

Ser bom no que você faz não é suficiente para ser reconhecido profissionalmente. Não importa a carreira que você segue. Ser reconhecido é motivador e energizante, mas pode ser um elemento de ilusão para nossas vidas. Ser reconhecido tem significados diferentes de pessoa para pessoa. Pode ser um salário mais alto, uma promoção, um elogio, um novo desafio ou um simples tapinha nas costas.

Neste livro, o consultor Paul F. Warriner, que há mais de 15 anos pratica treinamento e coach para equipes de vendas e de liderança, apresenta 50 pontos para você criar um plano para ser reconhecido, aumentar positivamente seu relacionamento com outras pessoas, ser notado da maneira certa e dar feedbacks construtivos.

O livro sumarizado aqui tem 128 páginas e pode ser adquirido na Amazon.br por R\$ 24,99 na versão Kindle, acessando este link: <https://amzn.to/2J0fe19>

Por que “podsumário”? Porque este conteúdo é mais que um sumário. Foi criado a partir da experiência dos Podbooks, audiolivros que trazem, além do conteúdo original do livro, comentários do autor. No caso dos podsumários, que os assinantes do Café Brasil Premium recebem nas versões em PDF e em áudio, os comentários são meus, apresentados sempre que eu anunciar o “meu pitaco”.

A intenção deste podsumário é tratar de temas relacionados ao exercício da liderança e do empreendedorismo. Os livros que aqui abordo, quando lançamos este podsumário, normalmente ainda não foram publicados em português. A ideia é antecipar para você conceitos inovadores que uma hora destas chegarão por aqui.

Este sumário não tem nenhuma associação nem é endossado pela editora ou pelo(s) autor(es) do livro original, nem tem a intenção de ocupar o lugar do livro. Este podsumário é apenas um guia com reflexões de Luciano Pires sobre o conteúdo

original. Inclui citações e ideias originais do livro em tradução livre, com a intenção de educar e informar sobre temas diversos em discussão na sociedade.

Só lembrando: você pagou para ter acesso a este conteúdo por acreditar que existe valor nele. Este podsumário é seu, faça o que quiser com ele, mas lembre-se: se você o enviar a outras pessoas, não estará remunerando quem trabalhou para que este conteúdo valioso chegue até você.

É isso. Vamos ao livro.



O autor se propõe a dar orientações para que o leitor se destaque e obtenha o reconhecimento merecido. Nesse contexto, reconhecimento significa: valorização ou aclamação por uma realização, serviço ou habilidade.

Reconhecimento vem do latim *recognoscere*, que quer dizer “saber novamente, lembrar-se”.

Para sair da média, ser um campeão, ser o melhor em seu campo, há muitos elementos a considerar, mas o feedback e o reconhecimento são, definitivamente, dois dos principais. Para o corredor, o relógio é feedback e as medalhas são o reconhecimento. Para a estrela de rock, o aplauso, a histeria, o bis, são o feedback, e a casa de show lotada, o reconhecimento.

Cabe então a você definir o que é reconhecimento para você.

São estes os 50 pontos abordados no livro:

SEÇÃO 1 : SAIBA QUEM VOCÊ É, COMO VOCÊ É

1. Entusiasmo
2. Positividade
3. Humildade
4. Coragem
5. Curiosidade
6. Ambição
7. Pontos fortes
8. Criatividade

SEÇÃO 2: COMO VOCÊ TRATA OS OUTROS

9. Saber ouvir
10. Culpando
11. Compaixão
12. Ajudar o outro
13. Respeito
14. Amor
15. Gratidão

SEÇÃO 3: O QUE VOCÊ FAZ

16. Cuidado
17. Voluntariado
18. Seja percebido
19. Participe
20. Aumente responsabilidades
21. Represente sua empresa
22. Treine outros
23. Seja um mentor
24. Conduza reuniões com eficiência
25. Follow up
26. Coloque os pensamentos por escrito
27. Qualifique-se
28. Estude o assunto
29. Permaneça relevante e atualizado
30. Vista-se com orgulho
31. Tenha uma declaração de visão, plano e missão
32. Defina seus objetivos
33. Arrume um coach
34. Domine as ferramentas de negócios
35. Domine os meios de comunicação
36. Mantenha um senso de perspectiva
37. Amplie sua visão
38. Encontre alguém que se divirta com o que você odeia

SEÇÃO 4: COMO VOCÊ SE COMPORTA

39. Seja pontual
40. Seja construtivo
41. Vá um passo adiante
42. Desenvolva um estilo pessoal
43. Quando liderar

44. Quando seguir
45. Seja um líder pensador
46. Assuma o controle
47. Tenha uma atitude de fazer acontecer
48. Tenha senso de humor
49. Esteja presente, totalmente engajado
50. Seja comprometido e decisivo

Meu pitaco. Esse começo já propõe uma excelente reflexão. Eu entendo que o reconhecimento varia conforme o contexto. Depende de qual ação você está fazendo, onde e quando. Se estou cozinhando, reconhecimento é que todos fiquem satisfeitos e repitam o prato. Se estou no trabalho, talvez seja uma promoção. Se é num relacionamento amoroso, talvez seja o carinho ou a palavra certa no momento certo. Se estou na academia, pode ser o elogio do meu personal trainer ou alguém dizer “nossa, tá magrinho, hein?” Se você é o líder, reconhecimento são as formas de fazer com que as pessoas que trabalham com você sintam-se valorizadas e apreciadas pelo trabalho que desenvolvem. O líder pode criar um ambiente propício ao reconhecimento, desde que compreenda o que funciona como reconhecimento para cada um de seus liderados. Já contei uma vez a história de quando eu, como diretor de multinacional, fazia questão de mandar um comentário de próprio punho para cada funcionário que aparecia em nosso jornal da empresa. Vários deles guardaram aquela notinha como uma demonstração de que “alguém lá em cima lembrou de mim”... Para algumas pessoas essa notinha pode significar nada, mas para outros era tudo.

Outra coisa que aprendi com o tempo, depois de mais de 1000 palestras realizadas, é interessante. Sempre que termino a palestra vem uma turma falar comigo, dar parabéns, comentar, é muito legal. Mas algumas vezes é especial. Quando, por exemplo, o fotógrafo do evento pede para fazer uma selfie... quando o pessoal da técnica vem elogiar... Essa turma assiste palestras todo dia, quando recebo um elogio de um deles me sinto plenamente reconhecido. Esse é o ponto fundamental, então, definir o que é que você entende como reconhecimento e qual você quer.

Bem, mas é complicado obter o reconhecimento que desejamos quando fazemos o que não gostamos, não é? Não que seja impossível, mas é complicado.

Por isso escolher o trabalho certo é fundamental.

O autor diz que o primeiro passo é conhecer-se muito bem. Fazer algum teste psicométrico, começar a perguntar-se sobre os valores fundamentais que regem sua vida, suas crenças, o que você gosta em si mesmo e o que você quer mudar. E ele sugere algumas perguntas:

1. *Quais são seus valores fundamentais?*
2. *Quais são suas crenças?*
3. *O que é que você mais gosta em si mesmo?*
4. *O que é que você mudaria?*
5. *Se sua casa pegasse fogo e você só pudesse sair com uma coisa, que coisa seria?*

Em seguida, identifique o que você realmente quer. Muita gente tem esperanças e sonhos, mas nunca os transforma em objetivos claros, definidos por escrito. Quem faz isso, e cria planos de ação, se dá melhor do que os que não o fazem. E o autor sugere algumas questões para definir a melhor carreira para você:

1. *Se você tivesse certeza que não falharia, o que é que você escolheria fazer?*
2. *Se você tivesse todo o dinheiro que precisasse, como gastaria seu tempo?*
3. *Qual atividade dá a você a maior excitação?*
4. *Se você só tivesse mais seis meses de vida, como você os gastaria?*

Essas questões são provocações, e o exercício de responde-las já ajuda naquele mergulho interior para que nos conheçamos.

Vivemos um tempo onde a tecnologia e o mercado global tornaram possível criar o trabalho de nossos sonhos, se ele não existir.

Meu pitaco. Nesse ponto o livro parece que assume aquela postura de “você pode tudo” da autoajuda barata, mas é só impressão. Afinal, eu sou um exemplo de alguém que criou o trabalho de seus sonhos a partir do uso da tecnologia, não é? Tenho o privilégio de tratar meu trabalho como as pessoas tratam seus hobbies. Estar aqui escrevendo e gravando este PodSumário, por exemplo, é para mim uma curtição, que só se tornou possível quando coloquei em prática um plano que ficou em gestação por mais de 20 anos.

CONSTRUA SEU PLANO DE RECONHECIMENTO

Um plano de reconhecimento é parecido com um plano de negócios, é a trilha para você ser reconhecido naquilo que lhe importa.

Primeiro você precisa definir uma visão e os objetivos: onde é que você quer ser reconhecido em sua carreira, para que, e como é que esse reconhecimento é. E não se esqueça, o reconhecimento pode ser apenas um “muito obrigado” vindo da pessoa certa.

Uma vez que a visão esteja definida, é preciso compreender seus traços de caráter. É a diferença entre o que você é e o que você precisa ser para atingir suas metas que abrirá caminho para as mudanças necessárias.

A segunda parte do plano tem a ver com como você trata as outras pessoas, como você age no trabalho e seus comportamentos. É aqui que você comparará onde está hoje com onde quer estar no futuro.

Uma parte importante na preparação do plano é que não importa onde você começa. Não importa que você esteja começando em seu primeiro emprego ou sendo promovido para uma diretoria. Você precisa definir prazos para os objetivos, que podem ser uma semana, um mês, um ano ou a vida inteira.

A terceira parte do plano trata **daquilo que você faz** agora e o que precisa fazer para obter o reconhecimento desejado. Algumas dessas coisas serão baseadas em atividades que você já realiza, outras têm a ver com seu desenvolvimento pessoal e profissional.

A quarta parte do plano tem a ver com **como você se comporta** hoje e lá no futuro. Que comportamentos você precisa começar a demonstrar para ser reconhecido?

E como sempre, à medida que você avança no plano, seja flexível para ajustes e mudanças, ou até mesmo para definir novos objetivos. A revisão constante do que você escreveu ajudará a internalizar seus objetivos e mantê-lo em movimento. Uma

dica: escreva esses objetivos num cartão e carregue consigo, em local onde sempre possa dar uma olhada. Isso não é bobagem, é treinamento mental.

Usando a estrutura que você aprenderá nesta publicação, pratique ações diárias, controle-se para seguir os passos do plano. Transforme suas qualidades interiores em forças. Identifique como as pessoas querem ser tratadas e aja dessa maneira, de forma genuína. Encare cada desafio com uma curiosidade profissional: o que é que você pode aprender com ele? Coloque o desafio no contexto do plano, peça ajuda se necessário. Sucesso e reconhecimento acontecem de forma planejada, são resultado das escolhas que você faz e das ações apropriadas que toma.

Então... mãos à obra!



SEÇÃO 1 : SAIBA QUEM VOCÊ É, COMO VOCÊ É

Alguns dos valores e traços de caráter que podem lhe ajudar a ser profissionalmente reconhecido são o entusiasmo, a positividade, a humildade, a coragem, a curiosidade, a ambição, a força e a criatividade.

1. Entusiasmo

Entusiasmo é um ingrediente chave para o sucesso em todas as áreas de atuação. Para obter o reconhecimento que você deseja, é preciso ser entusiástico todo o tempo. Mostrar-se entusiasmado numa nova tarefa, não é difícil. Difícil é permanecer entusiasmado.

Dale Carnegie dizia que quem “age de forma entusiasmada, será entusiasmado”. E isso serve inclusive para quando chegarem aquelas tarefas das quais você não gosta.

Para se manter entusiasmado, você tem de ter um objetivo, ver o resultado acontecendo e ter um propósito.



Meu pitaco. Em 2006 fui para os Estados Unidos e, no Madison Square Garden, assisti ao show único de aniversário de 60 anos de Elton John. Foram cerca de 3 horas de um show fabuloso, com todas as músicas que fizeram a trilha sonora de minha vida, uma banda fantástica e Elton pintando e bordando. Cara, ele faz isso quase toda noite, há cerca de 40 anos. Ele canta Your Song todo dia! E não dá para notar que ele

esteja de saco cheio de cantar a mesma música sempre. Aliás, além de não aparentar estar de saco cheio, ele demonstra algumas coisas irresistíveis:

- Dá a impressão que está se divertindo, o que deve fazer com que a vida dele seja divertida.***
- Com sua energia e entusiasmo arrasta a plateia, que se entrega totalmente não só às canções, mas à figura de Elton, que têm a plateia nas mãos durante todo o show.***
- Seu entusiasmo é sentido na voz e nos movimentos do corpo. É uma experiência auditiva e visual.***
- Ele entrega mais que 100% do que prometeu, um show inesquecível, capaz de encantar 25 mil pessoas no Madison e de vender milhões de DVDs mundo afora.***

Elton John é como um atleta de elite que passa a vida nas pistas, repetindo os mesmos movimentos e aperfeiçoando uma coisinha aqui, outra ali, todo dia... Elton e o atleta fazem o que amam e assim tiram de letra uma rotina que muita gente não entende, mas que leva à medalha de ouro e ao show no Madison Square Garden. Imagino que tanto Elton quanto o atleta, tenham em mente durante os ensaios intermináveis, aquele momento do show, do desempenho, quando milhares, milhões de pessoas serão tocadas por seu talento mágico. Aquilo é o objetivo final. Se fosse só dinheiro, não duraria tanto tempo...

Ah, mais uma coisa... Quer drenar seu entusiasmo e mergulhar na apatia? Continue passando o dia nas mídias sociais e sendo bombardeado pelas merdas que a imprensa despeja em seus olhos e ouvidos todo o tempo. É batata. Nada pode ser mais broxante que um monte de gente histérica se queixando da vida e apostando que tudo vai dar errado.

O entusiasmo não é só impossível de ser parado, ele é contagiante, e acaba atraindo outras pessoas para sua jornada. Pessoas que vão reconhecer você.

2. Positividade

No mundo em que vivemos, ser positivo faz toda a diferença. É uma forma natural de ser reconhecido. Somos atraídos por gente positiva, que magnetiza o mundo em torno de si e tem a habilidade de elevar os ânimos e inspirar outras pessoas.

Se você tem essa característica, preserve-a. Ela é muito útil. Mas se você é a pessoa do copo meio vazio, é melhor tomar algumas providências. A primeira é afastar-se das fontes de más notícias. A positividade é sobre consciência, sobre auto-consciência, sobre aceitar quem você é e se rodear de gente positiva. Lembre-se: gente positiva é reconhecida por seus colegas e funcionários.

Meu pitaco. Olha, não tem sido fácil manter essa postura positiva. Mas ao longo de minha carreira me deparei com muita gente assim, gente da qual eu gostei de ficar perto e que sei reconhecer. E, olhe, não tem muita gente assim, não.

Estou escrevendo este PodSumário em Junho de 2019, debaixo de um tiroteio interminável no segmento político, que acaba contaminando todo o país. Nunca vi tanta gente negativa, até mesmo torcendo para que as coisas deem errado e assim, Jair Bolsonaro, seja retirado do cargo para o qual foi eleito. Na imprensa a coisa atingiu níveis insuportáveis. Eu gostava muito de ouvir um programa chamado 3 em 1 na rádio Jovem Pan, mas acabei desistindo. Todas as notícias, todas, eram apresentadas pelo lado negativo. O programa termina deixando um gosto de destruição, de desesperança, de futuro sombrio, mesmo que os fatos não suportem os achismos dos comentaristas. E no outro dia, pau outra vez. Concluí que aquilo me fazia mal e parei de ouvir. Não perdi nada, mas aquele veneno deixou de ser inoculado em minha mente. Aquela gente é a do negativismo, o tipo de coisa que eu não quero seguir. Por isso adotei a postura de publicar em minhas redes sociais com uma hashtag #EnquantoIsso, notícias legais, de coisas boas que estão acontecendo no país, independente se provocadas pelo governo. E o resultado é que fui taxado de passar o pano, de bolsonarista e outras coisas, por gente que prefere o lado negro da força.

Eu, hein?

3. Humildade

Um senso de autoconhecimento ajuda a trazer consigo o senso de humildade, a reconhecer e apreciar suas origens, refletir sobre sua jornada e tornar-se disposto a ajudar outros em suas jornadas. Pela humildade e o aprendizado com nossos fracassos e erros, podemos ajudar outros a aprender e encurtar suas jornadas. Por isso,

reconhecer cada erro, cada fracasso, cada bobagem como uma oportunidade para aprendizado é uma forma de gerar valor para nós e para os outros.

Ser humilde não é uma fraqueza, muito menos um traço de caráter de submissão. É ter noção completa de nossa falibilidade, o que nos permite conectar com as pessoas. E isso traz em si uma forma especial de reconhecimento.

Meu pitaco. Bem, não é preciso ir muito longe. Basta ver o sucesso que fazem no Youtube aqueles pequenos vídeos que mostram Barak Obama, Trump ou até mesmo Jair Bolsonaro cumprimentando um soldado, pegando uma criança no colo, apanhando um papel que caiu no chão. Todo mundo se rende à demonstração de humildade do poderoso.

Vivemos numa sociedade dominada pelo narcisismo. Quem leu ou ouviu o PodSumário 24 - O Caminho para o Caráter sabe do que estou falando. Nossa cultura dá tremendo valor para a apreciação externa, para as conquistas, aparência e o auto-engrandecimento, coisas efêmeras, mas poderosas. Demonstrar humildade num ambiente assim pode ser confundido com submissão e fraqueza. Mas a humildade, praticada por quem tem motivos para ser orgulhoso ou até arrogante, é uma demonstração de força interior. Ao encontrar uma pessoa humilde, desarmamos nossas defesas, abrimos nossos corações, a recebemos sem resistência. Ela não representa perigo. Pessoas humildes valorizam a si mesmas como seres humanos, não pelo salário, número de seguidores ou posição que ocupam na hierarquia social.

Pessoas humildes sabem que não são perfeitas e que reconhecer os erros e aprender com eles é uma forma de crescimento. Pessoas humildes vão agir com menos agressividade, sem manipular os outros, sem desonestidade, assumindo responsabilidade por corrigir seus erros, ouvir as ideias de outros e manter os pés no chão.

O que fazer então? Bem, admita que você não é tão foda quando pensa que é; reconheça seus erros; substitua a arrogância pela gratidão; admita quando estiver errado; evite se gabar de seus feitos, qualidades ou posses; respeite seu interlocutor; mostre apreciação pelos outros.

Viu só? Não parece que você tem sete anos de idade e está ouvindo sua mãe falar? Pois é.

4. Coragem

Se há algo que nos rodeia são os riscos. Todo o tempo. Escolher os que podemos enfrentar e os que devemos ignorar precisa de boa capacidade de julgamento. A gente aprende desde criança, por exemplo, como cruzar uma rua perigosa. Aprendemos quais podemos cruzar, onde podemos cruzar, como calcular a velocidade de aproximação dos veículos... Mas não mergulhamos simplesmente sozinhos nesse aprendizado. Alguém segurou nossa mão, nos mostrou caminho, ensinou os truques. Algumas pessoas até mesmo foram pagas para permanecer em locais estratégicos e nos ajudar a atravessar a rua perigosa. Com a prática, aprendemos a nos virar sozinhos, primeiro sob os olhos de algum responsável, depois por conta própria. Não foi assim? Tudo tem um ponto de partida, um objetivo e uma técnica, que sendo boa ou má, pode ser aperfeiçoada. Então por que não aplicar esse método testado e aprovado em outros tipos de riscos?

Ser corajoso precisa de capacidade de julgamento e de um plano. Coragem sem julgamento é tolice. E normalmente não acaba bem.

Ter um plano, com um objetivo claro, é seu ponto de referência quando você está sendo corajoso. Por isso é fundamental ensaiar, praticar. A maioria das pessoas acha que consegue lidar com situações novas e arriscadas no improviso, mas acredite: ter um plano, ensaiar e segui-lo, melhora consideravelmente seus resultados. E sua capacidade de julgamento e tomada de decisão melhora quanto mais você pratica.

Meu pitaco. É por isso que para todo mundo que me pergunta como fazer para perder o medo de falar em público eu recomendo: fale em público. Na festa de aniversário, peça um minuto de silêncio e diga algumas palavras em homenagem ao aniversariante, na festa da empresa, fale em seu nome e de seus colegas, na escola, seja o orador da turma, na igreja, seja o voluntário para ler passagens da Bíblia. Fale em público. Pule na piscina, jogue-se aos leões. E faça de cada ocasião um aprendizado. Quanto mais você pratica, mais fácil fica realizar as coisas, e quanto mais você realiza, mais confiança e coragem ganha para realizar outra vez. Ou para subir um degrau.

Bem, nunca vou cansar de recomendar que, sempre que você procurar refletir sobre medo e coragem, leia meu Ensaio sobre o Cagaço, já publicado no Café Brasil Premium.

Ter a coragem de correr riscos enquanto todos se retraem, fará com que você seja reconhecido.

5. Curiosidade

As coisas acontecem onde sua atenção aponta. Dar vida a alguma coisa necessita de energia. Melhorar as coisas precisa das perguntas certas, que só surgem quando existe curiosidade e desejo genuíno de melhorar e crescer. A curiosidade leva a solução de problemas para outro nível. E ser capaz de solucionar problemas, traz reconhecimento.

“Por quê?” é uma questão simples, que aprendemos desde pequenos. Mas muitas vezes parece que paramos nela. Não nos aprofundamos em busca da pergunta matadora, capaz de mudar o mundo.

Meu pitaco. No LíderCast 167 eu conversei com o João Kepler, um dos maiores investidores anjo do Brasil, e ele conta uma história interessante de quando foi aos Estados Unidos em busca de capital e foi reprovado pela banca de potenciais investidores. Mas um dos investidores foi tomar um café com ele e fez uma pergunta. Uma só pergunta. Que mudou a visão, o negócio e a vida do João Kepler para sempre. É esse o poder que a pergunta certa tem: ela muda o mundo.

6. Ambição

A ambição é um traço de caráter fundamental para quem quer ser reconhecido. E se você juntar ambição com determinação e foco então... sai da frente...

Os campeões funcionam assim: perdendo, empatando ou vencendo, procuram os pontos positivos que podem usar para melhorar sua performance. E o gatilho do desejo de fazer alguma coisa maior e melhor é acionado pela ambição e o desejo de reconhecimento.

Geralmente nossa ambição não é ativada pois não identificamos os talentos que temos para fazer coisas especiais. Assim como nossos traços de caráter, esses talentos estão escondidos dentro de nós, que procuramos externamente soluções e respostas. Encontre seus talentos e você terá a ambição de coloca-los em prática. E será reconhecido por isso.

Meu pitaco. Numa sociedade como a brasileira, é comum que ambição seja confundida com ganância. Ambição é o anseio veemente por alcançar um determinado objetivo. Alguém ambicioso tem sempre o desejo por mais, quer crescer mais, quer ganhar mais, mais qualidade de vida, melhores condições de trabalho, mais amor, mais amigos... O ambicioso está focado em crescer e com isso melhorar o mundo no qual vive. Andar com gente ambiciosa faz muito bem.

Já o ganancioso é parecido, mas quer tudo para si. Custe o que custar. O ganancioso não tem a menor intenção de contribuir, compartilhar, trabalhar para melhorar o ambiente em que vive e as pessoas com as quais interage. Andar com gente gananciosa faz muito mal. Ela nos empurra para baixo, nos usa como escada, nos explora e humilha se tiver a oportunidade.

O ganancioso é, resumindo, um ambicioso egoísta. E no Brasil, ser egoísta e ganancioso é muito feio. Por isso, quando confundimos ambição com ganância, caímos no terreno do proibido, do feio, do mau caráter. E transformamos a questão num preconceito. Sempre que ouvimos “fulana é ambiciosa”, vem um sentimento ruim lá de dentro, um alerta para os sentidos, um julgamento prévio, quase nunca positivo.

Ambição não é ganância. Um país de gente ambiciosa cresce e floresce. Um país de gente gananciosa, corrompe e destrói. Não misture os dois conceitos.

7. Pontos fortes

Há quem prefira focar nos pontos fracos, mas focar nos pontos fortes é uma estratégia muito melhor. E o autor sugere algumas perguntas;

- a) O que você gosta de fazer?
- b) O que faz você se sentir bem?
- c) O que é que lhe dá excitação?
- d) O que é que você faz que faz o tempo voar?
- e) Quando é que você se sente invencível?
- f) O que é que você estava fazendo da última vez em que coisas positivas aconteceram com você?

Responda as perguntas e se pergunte o que é que aconteceria se você estivesse fazendo mais dessas coisas. Seria uma pessoa melhor? Se sentiria mais feliz, se divertiria mais, sentiria menos estresse e estaria mais aberto para as coisas legais que o mundo tem a oferecer?

Se a resposta for “sim”, é hora de mergulhar fundo e encontrar a coragem para provocar a mudança.

Conhecer seus pontos fortes, usá-los e dominá-los, fará com que você seja reconhecido. É uma questão de acúmulo de energia: amar uma pessoa é mais satisfatório que conhecer dezenas de outras. Especializar-se num campo, traz mais reconhecimento do que ser um generalista.

Meu pitaco. Epa... aí mexeu comigo. Quem segue meu trabalho sabe a opinião que tenho sobre essa questão de ser especialista ou generalista. Quando falamos de ciências exatas, isso até funciona. Um engenheiro nuclear, um neurocirurgião, um mergulhador de águas profundas, um hacker... nesses casos o especialista é, sim, quem resolve e obtém reconhecimento. Mas há controvérsias. Numa cidadezinha com 5 mil habitantes no interior do Pará, você prefere um médico especialista ou um generalista? Um engenheiro nuclear ou um engenheiro com múltiplas experiências em várias áreas? Isso é tudo questão de contexto. Eu entendi o que o autor quis dizer sobre acumular energia. Se você escolhe um campo de ação e nele foca sua energia, tem mais chances de se tornar reconhecido. Mas quando o assunto ou o contexto mudarem, você desaparece.

Volto para Adam Smith lá em 1776 em seu livro a Riqueza das Nações, quando ele trata da divisão do trabalho representada pela visão de aumento de produtividade.

Fazia e faz todo o sentido. Nossa sociedade e nosso sistema educacional foram construídos em torno da especialização. Foque numa carreira e vá para cima. E isso funcionou por muito tempo, trazendo progresso e prosperidade para a sociedade. Até que o mundo ficasse complexo. Muito mais complexo. E áreas de especialização diversas começaram a se misturar. Cada especialista passou a olhar um problema complexo sob seu ponto de vista, reduzindo a perspectiva. Nasceram então os cross-functionals teams, grupos compostos de vários especialistas trabalhando juntos. Esses times se tornaram cada vez mais complexos, com especialistas falando entre si e se distanciando cada vez mais dos clientes. E os problemas foram ficando sem resposta. Aliás, foram piorando.

Quem não se lembra daquele caso de recall dos automóveis da Toyota em 2009, que começaram a apresentar uma aceleração não intencional? Foram 6,7 milhões de modelos fabricados entre 2004 e 2010, que foram recolhidos para troca do tapete, que poderia emperrar o pedal do acelerador, e também para verificar o mecanismo do pedal. O caso foi tão sério que o CEO da Toyota foi a público pedir desculpas, as ações da empresa tomaram um tombo histórico e ninguém entendeu como a empresa que era sinônimo de qualidade e zero defeitos pode apresentar um problema como aquele. Eu tenho minhas suspeitas, e acho que é o mesmo problema que andou derrubando o novíssimo Boeing 737 – Max 8: excesso de complexidade, com micro especialidades que não conseguem se comunicar com a eficiência necessária.

Por isso está crescendo a valorização dos generalistas, que não são aqueles sujeitos que sabem cada vez menos sobre mais coisas. Agora tratam-se de profissionais que dominam o negócio e trazem experiência em diversas áreas. Essas pessoas conseguem ver o todo, conseguem compreender e sintetizar as interações entre sistemas complexos. São curiosos insaciáveis, que aprendem sobre as áreas que não dominam e agem como conectores dos especialistas. Sabem que jamais terão o nível de conhecimento de um especialista, mas os desafiam a pensar diferente. Conseguem sair do pensamento tático para o estratégico, pois enxergam além da área de atuação do especialista.

O mundo precisa de especialistas e generalistas, o que é um desafio para os processos de recrutamento e seleção. Além da experiência, a atitude passa a ser especialmente

valorizada, assim como a curiosidade, capacidade de compreender causa e consequência, de conectar os pontos, de imaginar as coisas sob uma perspectiva diferente.

Agora traga essa questão para a minha área de atuação, a de geração de conteúdo. Cara, você acha que eu sou um especialista em gestão, economia, recursos humanos, criatividade, marketing, produtividade e tantas outras áreas de especialização? Claro que não! Eu sou um generalista, desenvolvi meus pontos fortes na capacidade de conectar assuntos. É isso que faço nos meus podcasts e materiais que produzo. E eu acho que estou numa área ainda subvalorizada, mas que a cada dia torna-se mais importante.

Ufa. Que pitaco!

8. Criatividade

Todo mundo é criativo. Todos somos capazes de imaginar, e usamos essa capacidade em graus diferentes. Podemos ter pensamentos positivos ou negativos. Tudo que já foi inventado é produto de nossa imaginação e criatividade.

Basta fechar os olhos e deixar os pensamentos fluírem e pronto! Lá está a imaginação.

Assim como a curiosidade, a habilidade de fazer boas perguntas é o que nos ajuda a conectar os pontos que não vimos antes, o que nos leva para criar novas soluções.

O autor apresenta uma fala interessante de Buckminster Fuller: ***“Nunca mudamos as coisas lutando contra a realidade existente. Para mudar algo, construa um novo modelo que faz com que o atual se torne obsoleto.”***

*Meu pitaco. Sugiro que você, se não ouviu, ouça os Podcasts [Café Brasil 592 – Transgressores](#), [668](#) e [669](#), *Fora da Caixa* e *Fora da Caixa 2*. Neles eu falo de gente corajosa que quebrou paradigmas num tempo em que isso implicava em danos até mesmo físicos e trato de como as ideias surgem da conexão de ideias já existentes.*

PLANO DE RECONHECIMENTO – SEÇÃO 1

Agora que você já fez a introspectiva para verificar quem você é, vamos começar o Plano de Reconhecimento. Talvez esta seja a seção mais difícil. Dedique algum tempo para isso.

Aqui vai um exemplo da planilha para composição do plano:

| Seção | Onde você está agora? | Onde você quer estar? | O que você vai fazer? |
|-------------------------------------|-----------------------|---|--|
| 1. Quem você é | Entusiasta Cínico | Ser visto como um entusiasta Adotar uma abordagem positiva | Falar na próxima reunião sobre minhas novas ideias de produtividade. Falar com os colegas sobre as coisas que estão indo bem. |
| 2. Como você trata os outros. | | | |
| 3. O que você faz | | | |
| 4. Como você se comporta | | | |



SEÇÃO 2: COMO VOCÊ TRATA OS OUTROS

É possível ampliar e melhorar seu relacionamento com outras pessoas de diversas maneiras. Considere como você trata os outros, as mudanças que você quer provocar e as ações que você realiza para atingir seus objetivos.

9. Saber ouvir

A audição ativa é um atributo chave que está desaparecendo. De acordo com Stephen Convey: ***“A maioria das pessoas não ouve com a intenção de entender, mas com a intenção de responder.”*** Quando alguém estiver falando com você, preste atenção a cada palavra, às nuances, inflexões e sinais não verbais. Saber ouvir precisa de energia e comprometimento, mas o resultado vale a pena.

Meu pitaco. Impossível não reproduzir aqui um trecho do Podcast Café Brasil 397 – Escutatória. É parte de um texto do Rubem Alves, que diz assim: “Sempre vejo anunciados cursos de oratória. Nunca vi anunciado curso de escutatória. Todo mundo quer aprender a falar. Ninguém quer aprender a ouvir. Pensei em oferecer um curso de escutatória. Mas acho que ninguém vai se matricular.

Parafraseio Alberto Caieiro: “Não é bastante ter ouvidos para se ouvir o que é dito. É preciso também que haja silêncio dentro da alma”. Não aguentamos ouvir o que o outro diz sem logo dar um palpite melhor: “Se eu fosse você...” Como se aquilo que ele diz não fosse digno de descansada consideração e precisasse ser complementado por aquilo que a gente tem a dizer, que é muito melhor. Certo estava Lichtenberg – citado por Murilo Mendes: “Há quem não ouça até que lhe cortem as orelhas”.

Tenho um velho amigo, Jovelino, que se mudou para os Estados Unidos. Foi trabalhar num programa social com os índios. Contou-me sua experiência. As reuniões são estranhas.

Reunidos os participantes, ninguém fala. Há um longo, longo silêncio. Todos à espera do pensamento essencial. Aí, de repente, alguém fala. Curto. Todos ouvem. Terminada a fala, novo silêncio. Falar logo em seguida seria um grande desrespeito. Pois o outro falou os seus pensamentos, que julgava essenciais. Sendo dele, os pensamentos não são meus. São-me estranhos. Comida que é preciso digerir. Digerir leva tempo. É preciso tempo para entender o que o outro falou. O longo silêncio quer dizer: “Estou ponderando cuidadosamente tudo aquilo que você falou.” E assim vai a reunião.”

Com os ânimos em alta hoje em dia, o que mais vemos são pessoas interrompendo o raciocínio de outras antes que terminem, todos querendo vencer a discussão e provar que estão certos. E assim a temperatura sobe, cada um fala mais alto que o outro e a discussão, que deveria ser um confronto de ideias se perde num conflito de forças onde já não se escutam os argumentos de lado a lado.

Ser visto como alguém que sabe escutar é um caminho para o reconhecimento.

10.Culpando

A cultura de culpar os outros está por todo lugar. “Não é minha culpa, é culpa do...” preencha estas reticências com o que você quiser: a economia, o chefe, a empresa, o competidor, minha idade, meu gênero, a indústria na qual estou, a falta de tempo... Essa tendência para culpar os outros caminha lado a lado com a relutância de assumir 100% da responsabilidade pelos resultados que obtemos e pelas coisas que acontecem conosco. Isso pode não prevenir alguns dos eventos que acontecem, mas certamente afetará como você responderá a eles.

Para ser reconhecido é preciso assumir a responsabilidade e considerar o que você pode fazer para mudar as circunstâncias. O que você pode fazer? Falar com alguém? Mudar sua estratégia? Mudar sua atitude, seu trabalho, a direção para a qual você está indo?

É fácil culpar alguém quando não obtemos aquilo que queremos. Mas isso também tira nosso poder pessoal, nosso controle. Mantenha sempre a seguinte perspectiva: se você não tem um plano e está trabalhando com ele, você provavelmente faz parte do

plano de alguém. Em vez de culpar os outros porque eles têm um plano, cuide de ter o seu.

11. Compaixão

Demonstrar compaixão e gentileza é um sinal de força e de atenção para com as pessoas com as quais você trabalha. Não importa a situação, seu humor ou a ocasião, manter seu respeito pelos outros é vital. Leva tempo, paciência e um alto grau de compromisso para se colocar no lugar do outro, ver as coisas pela perspectiva dele e compreender seu ponto de vista. É preciso deixar o ego de lado por alguns momentos para poder ver as coisas de um ponto de vista distinto.

E quanto à gentileza, não dá pra ser gentil sem demonstrar interesse pelo outro. E neste mundo da velocidade, onde todo mundo tem pressa, a tarefa de demonstrar interesse fica cada vez mais difícil. É preciso praticar para ficar bom nisso.

Você não precisa gostar de todo mundo ou de tudo que os outros fazem, mas procurar o lado bom nos outros amplia sua capacidade de perceber o que você pode respeitar neles.

12. Ajudar o outro

O autor diz que assim como todo grande evento que, mesmo parecendo espontâneo, é meticulosamente planejado, a atitude de ajudar os outros também deve ser. Você provavelmente sabe que tipo de ajuda as pessoas precisam, então planeje com antecedência, separe tempo para isso. Faça com que “ajudar o outro” seja parte de seu plano. Tenha interesse nas pessoas e elas vão agradecer você de muitas maneiras. E um “muito obrigado” é uma forma de reconhecimento.

Tente ser lembrado pela sua disposição para ajudar: ser lembrado é um caminho para o reconhecimento.

Meu pitaco. Em minha experiência profissional aprendi a reparar nas pessoas que criam sua marca como as que ajudam os outros. São consideradas solícitas e naturalmente atraem outras pessoas. Percebi que isso funciona como uma espécie de poupança reputacional onde você vai colocando depósitos. Cada vez que você ajuda uma pessoa, um pequeno depósito é feito em sua poupança reputacional, que

vai crescendo, deixando você cada vez mais rico de reputação. Você é o cara que ajuda, que tem boa vontade, que serve de apoio, que quer ver as coisas acontecendo, que se interessa pelos outros... o cara com quem sabemos que podemos contar. Dá gosto ter gente assim por perto e, sempre que eu tiver oportunidade, farei questão de falar bem de você.

Cara, inventei agora esse termo “poupança reputacional” ... conheço gente que tem negativa!

13. Respeito

Tão importante quanto a compaixão é mostrar respeito pelos outros, não importa a situação, seu humor ou a ocasião.

E aqui preciso chamar sua mãe outra vez. Quantas vezes você ouviu “respeite os mais velhos”? Somos ensinados a respeitar a autoridade, mas por que fazê-lo quando a autoridade não compartilha do nosso ponto de vista?

Bem, é preciso compreender o que significa respeito, como o obtemos e o mantemos.

Para começar, você não pode dar aquilo que você não tem. Então primeiro é preciso obter o respeito. Vamos de novo à sua mãe: “Dê-se ao respeito, menino!” Você ouviu isso? Então como ganhar o respeito dos outros?

O respeito não vem com um crachá, um cargo, uma promoção. Ele é conquistado. E quando as pessoas pensam que o conquistaram, acham que o merecem, seja por posse, idade ou experiência.

Também costumamos achar que respeito seja uma experiência externa, quando é interna. Começa dentro da gente. Quando encontramos dentro de nós algo que nos orgulha, algo que conquistamos, fica mais fácil encontrar esses atributos dentro de outras pessoas. Procure o lado bom das pessoas e você encontrará motivos para respeitá-las.

Meu pitaco. Este me parece ser o atributo que mais vem sendo ameaçado por uma nova postura social que se não destruiu, mudou completamente a forma como tratamos o respeito. Ouça o PodSumário 24 – O Caminho Para o Caráter, comentei

que os psicólogos têm um teste chamado “teste de narcisismo”, no qual leem para as pessoas algumas afirmações e pedem que elas digam se isso se aplica a elas. Afirmações como “Eu gosto de ser o centro das atenções... Eu me exponho sempre que tenho uma chance, porque sou extraordinário... Alguém deveria escrever uma biografia sobre mim.” A nota média desse teste cresceu 30 por cento nos últimos vinte anos. O maior aumento foi no número de pessoas que concordou com a afirmação “Eu sou uma pessoa extraordinária” e “Eu gosto de observar meu corpo.”

O desejo por fama também cresceu drasticamente, especialmente entre os jovens. Na cultura popular as mensagens também mudaram, de cartuns a sermões: você é especial, confie em você mesmo, seja verdadeiro consigo! Filmes da Pixar e da Disney constantemente dizem às crianças como elas são maravilhosas: siga suas paixões, não aceite limites, defina seu próprio curso, você tem a responsabilidade de fazer grandes coisas, pois você é grande! O autor chama isso tudo de “evangelho da autoverdade”, e não tenho dúvidas que essa mudança cultural foi responsável por diminuir a importância do respeito na forma como as gerações anteriores valorizavam.

Comece respeitando a si mesmo, esse é o primeiro passo para respeitar os outros. E quem respeita é reconhecido.

14.Amor

Amar a vida, amar seu trabalho, amar seus clientes, é essa a recomendação do autor. Parece simples, não é? Mas muita gente não pratica. Trabalha porque precisa, não porque quer. Está no emprego que conseguiu, não naquele com o qual sonhou. E o autor aponta três facetas a serem consideradas: ser mais amoroso para com seus colegas; ser mais amoroso para consigo mesmo, fazer isso enquanto ama o que você faz. É complicado amar a si próprio se você não gosta do que faz diariamente. Deve ter um “por quê?” assombrando você todo o tempo. E é difícil amar as pessoas que acompanham você na jornada, quando você está infeliz com si mesmo.

Sendo assim, o primeiro ponto é amar a si mesmo. Lembra? Você não pode dar o que não tem.

Amar os outros contagia, trata-los como eles querem ser tratados, dedicar tempo e mostrar interesse neles... isso é o que fará com que as pessoas reconheçam você. Então vamos lá: o que é que você ama fazer? Quando estamos absortos naquilo que amamos fazer, produzimos coisas boas.

Meu pitaco. Sempre que ouço alguém falar de amor já dou uma torcida de boca... o amor é usado como uma muleta. Se tiver amor todos os problemas estão resolvidos, não é? Com amor acaba a violência, a corrupção, a miséria, o preconceito. É muito fácil empurrar tudo para a falta de amor. Mas eu acho que esse amorzão que resolve tudo é inalcançável, uma utopia. O que podemos fazer é reduzi-lo para vários amorzinhos, como o amor por fazer alguma coisa. No LíderCast que gravei com o Henrique Prata, o criador do antigo Hospital do Câncer de Barretos, hoje Hospital do Amor, ele deixa claro: o que o move é o amor a Deus, que se traduziu em ação no momento em que ele percebeu que tinha o poder de, mesmo não sendo médico, salvar vidas. E se transformou num administrador da saúde, criando obras que salvam e transformam as vidas de milhões de pessoas. Percebeu? Henrique foi capaz de transformar aquele amorzão em ação efetiva, e esse é o segredo. Não falta amor no mundo. Falta transformá-lo em ação efetiva.

15. Gratidão

Ser grato a alguma coisa é o primeiro passo para mostrar gratidão aos outros. E neste mundo onde cada vez mais somos convencidos de que o que temos nada mais é que nosso direito adquirido, fica difícil ser grato a outras pessoas.

O autor comenta que é necessário se lembrar sempre de apreciar as pequenas coisas que fazem a diferença e agradecer a quem nos proporciona essas pequenas coisas.

Meu pitaco. Tenho de recorrer ao Podcast Café Brasil 576 – Gratidade. Gratidade, lá no inglês e no francês significa “a qualidade de ser grato, prontidão para demonstrar apreciação e para retornar uma gentileza”. Milênios atrás, o filósofo Cícero proclamou que a gratidade era a mãe de todas as virtudes. Para outro filósofo, Sêneca, a gratidade era o impulsionador motivacional crítico para construir relações interpessoais.

A gratidão anda de mãos dadas com a generosidade. Quando um ouvinte me manda uma mensagem de voz manifestando emoção genuína, até mesmo chorando, a primeira coisa que vem à minha cabeça é: cara, quanta generosidade. Abrir o coração, expor seus sentimentos apenas para dizer “muito obrigado” não é para qualquer um não viu? Tem de ter ge-ne-ro-si-da-de.

Pequenos atos de generosidade então podem ser o movimento de partida para uma espiral de coisas boas. A gratidão é uma espécie de prêmio para a generosidade e mantém o ciclo do comportamento social saudável. Generosidade e gratidão funcionam em conjunto, de forma a beneficiar tanto quem dá como quem recebe. Os benefícios pessoais e interpessoais da gratidão ocorrem tanto em nível psicológico como neurobiológico. É verdade, meu. Gratidão faz bem pra saúde!

PLANO DE RECONHECIMENTO – SEÇÃO 2

É hora de considerar como você trata as outras pessoas e as mudanças que você precisa fazer.

| Seção | Onde você está agora? | Onde você quer estar? | O que você vai fazer? |
|----------------------------------|---|---|---|
| 1. Quem você é | Entusiasta Cínico | Ser visto como um entusiasta Adotar uma abordagem positiva | Falar na próxima reunião sobre minhas novas ideias de produtividade. Falar com os colegas sobre as coisas que estão indo bem. |
| 2. Como você trata os outros. | Com educação, mas sem envolvimento real | Ser mais prestativo e interessado nos outros | Combinar de tomar um café com cada um dos membros da equipe este mês |
| 3. O que você faz | | | |
| 4. Como você se comporta | | | |



SEÇÃO 3 - COMO VOCÊ SE COMPORTA

16.Cuidado

É a atenção aos detalhes que separa os bons dos excepcionais, que traz a reputação de excelência. A excelência vem como um padrão, uma medida. Você precisa definir altos padrões, apegar-se a eles e não abandona-los. O abandono dos padrões leva à mediocridade.

Assegure-se que tudo que você fizer chegará às outras pessoas dentro do padrão de qualidade que você fixou. Não assuma que outras pessoas seguirão o mesmo padrão.

Meu pitaco. Putz, esta aconteceu comigo a semana passada. Fui fazer uma palestra para uma entidade acostumada a realizar palestras. O evento começaria às 14 horas, cheguei às 13 para acertar o equipamento e verificar a sala. Quando entro no auditório, que ficava no último andar de um predinho, encontro todas as paredes com janelões de vidro e sem cortinas. E o sol das 13 horas entrando inteiro dentro da sala. Na tela, uma imagem lavada e escura do telão. Sem cores, sem contraste, um horror. Eu imediatamente, até inconscientemente perguntei: “Mas é aqui?”. Devo ter feito uma expressão de indignação assustadora, pois o pessoal ficou apavorado. E veio a resposta que derruba meu disjuntor: “Mas por quê?” Quando os responsáveis por uma atividade não percebem a má qualidade do serviço ou produto que estão ofertando, o problema é muito grave. Eles não perceberam que um auditório sem cortina não escurece o suficiente para que o projetor tenha boa performance. Eu me mato para construir uma palestra linda, com cores, vídeos... Se a tela não estiver escurecida, se o projetor não for bom, a projeção ficará ruim. Chamaram o responsável pelo local. Veio ele, olhou e disse que não tinha o que fazer. E eu perguntei, pedindo desculpas, como é que eles tinham um auditório sem cortinas? A resposta foi avassaladora:

- Nunca precisamos...

Bem, amarrei a cara, fiquei puto, reclamei pra cacete, o responsável pelo equipamento ficou bravo comigo e por pouco não virei as costas e fui embora. Mas não dava. O evento abriu com outro palestrante, e como houve um atraso, o sol baixou um pouco. Entrei para palestrar às 15 horas, com a imagem lavada e fiz

minha palestra. Foi um sucesso, todos amaram... No final, quando estavam me rodeando para dar os parabéns, uma das organizadoras veio me dizer:

- Viu como não tinha problemas? Você nem precisou da imagem, bastou seu talento...

Cara, o que eu tive vontade de dizer para ela não pode ser usado neste PodSumário. Ela quis dizer que eu deveria baixar meus padrões para o nível de alguém que não consegue perceber que um auditório precisa ter controle de iluminação. E exemplos como esse eu vivo todos os dias. Gente que tem padrões muito mais baixos e quer que eu os siga. E isso me deixa doente.

Eu quero entregar 120% do que me propus a fazer. Sempre. Não quero só os 100% ou 80%, isso não me satisfaz. Porque fixei para mim padrões muito altos, que me ajudaram a ser reconhecido como um palestrante que tem capricho, que se preocupa com detalhes, que quer o conforto da plateia...

Por isso continuo chegando uma ou duas horas antes de começar o evento. Tenho um puta cuidado com a forma como meu trabalho chegará às pessoas. Quem define meu padrão sou eu.

Com o tempo aprendi a não deixar que esse padrão se transformasse numa obsessão, uma doença, que me levaria a um comportamento além do razoável.

Muitas vezes as circunstâncias vão exigir que eu flexibilize meus padrões, mas trato isso como exceção, nunca como regra.

Essa é outra poupança... a poupança da consistência. Cada vez que você se apegar a seus valores de qualidade, não transige, um pequeno depósito é feito na sua poupança da consistência. E você será reconhecido como alguém que mantém um nível de qualidade consistente, alguém confiável. E chato!

Não deixe que pequenas falhas tirem seu foco da mensagem principal. Seja reconhecido pela excelência, reserve tempo para cuidar das coisas que vão deixar sua última impressão.

Quando se trata de sua reputação então, em tempos de mídias sociais, não dá pra brincar. Reputação traz confiança, portanto tem de ser protegida de qualquer forma.

17. Voluntariado

Voluntariar-se para o projeto certo, na hora certa, pode virar o jogo na busca por receber o reconhecimento que você acha que merece. E não precisa ser uma ação espetacular, basta uma pequena atitude na hora certa.

A consistência é importante, seja confiável. Se você pratica esforços esporádicos, as pessoas vão questionar seus motivos. Apenas cuide para que as pessoas não tomem seu voluntariado como algo comum, que passe a fazer parte da paisagem. Vão subir em cima de você sem dar nada em troca (essa fala é minha).

O voluntariado tem de querer dizer alguma coisa e ter valor: você precisa de um plano. Seus recursos, seja tempo, energia, dinheiro ou paixão, são limitados, você precisa aplicá-los naquilo que gerará valor. É preciso pensar no voluntariado de forma planejada e avaliar muito bem. Na próxima oportunidade pode ser que você seja exigido a fazer ainda mais. Valerá a pena?

Por isso é importante saber quais atividades são rotinas, que projetos estão no horizonte e que farão a diferença. Economize sua energia para o momento certo, essa pode ser a chave para ser reconhecido.

Meu pitaco. Temos a tendência a entender “voluntariado” como algo relacionado a assistência social, não é? Não neste contexto. O autor trata aqui daquela predisposição a fazer algo que está além de sua descrição de cargo. Assumir responsabilidade por resolver algum problema que não é da sua alçada. Uns anos atrás, tive uma viagem bem encrascada para palestrar num evento da FENABRAVE na Bahia. Deu problema com o avião e tive de ir de ônibus, quase 12 horas de viagem, uma loucura. Quando cheguei, de madrugada, consegui dormir duas ou três horas antes de ir para o auditório. Evento gigante e os organizadores em polvorosa. O problema aéreo havia afetado várias regiões e o palestrante contratado por eles para a abertura do evento estava preso em algum aeroporto do Brasil. Nem pensei, me ofereci para cobrir a ausência. Se não conseguissem trazer o cara eu faria a palestra de abertura. E nem cobraria por isso, eu queria mais é ajudar que o evento fosse um sucesso. No fim não foi preciso, mas o depoimento daquele cliente manifestando como ficou impressionado com minha disposição de assumir aquela

bronca, está até hoje em meu site. Isso é o voluntariado ao qual o autor se refere no livro.

Conte comigo! Se as pessoas souberem disso, você será reconhecido.

18.Seja percebido

Pô, basta estar vivo e fazer sombra, não é? Mas não é tão simples... O autor afirma que é muito fácil ser notado quando fazemos algo errado, nos atrasamos, não entregamos no prazo. Mas ser percebido por fazer um bom trabalho, por manter uma alta qualidade, pode ser mais difícil do que parece. Por isso é preciso refletir sobre seu impacto pessoal.

Primeiro: não se atrase, não faça um trabalho medíocre, não deixe de cumprir prazos.

Meu pitaco. Cara, mas isso é muito óbvio...até a gente lembrar que a maioria das pessoas se atrasa, faz trabalho medíocre e deixa de cumprir prazos. Uma bobagem como prometer para as 16 horas e entregar às 14, já faz uma diferença enorme.

Foi isso que o Lalá fez no dia que gravei o Café Brasil com ele pela primeira vez. O fornecedor anterior era um parto. Eu gravava o programa, ia embora e ficava para o editor finalizar. Dois dias depois ele me ligava e eu tinha de ir lá buscar um CD com o programa gravado para revisar. Era um horror. O dia que gravei com o Lalá no estúdio dele, quando terminamos fui perguntar quando poderia buscar o CD e ele me disse “que CD?”... E me deu um pendrive com o programa gravado. Ali, na hora. Adivinha a imagem que o Lalá me passou naquele momento, mais de 10 anos atrás... Entendeu? Se você faz o óbvio bom, naturalmente se destaca dos que fazem o óbvio ruim. E o reconhecimento chegará. É óbvio!

19.Participe

Envolver-se em tudo que acontece no ambiente de trabalho é impossível, por isso é importante escolher as coisas-chave para participar. Pense nas coisas nas quais você pode ajudar, fazer parte, que sejam ao mesmo tempo uma opção estratégica para seu desenvolvimento. Pode não ser óbvio a princípio, mas se você pensar fora da caixa a relevância pode surgir.

Meu pitaco. No canal Aviões e Musicas no Youtube, um dos episódios conta a história de um faxineiro que salvou as vidas dos tripulantes e passageiros de um Tupolev na Rússia. Você pode assistir aqui: <https://www.youtube.com/watch?v=ASf9xAteMD0>

O resumo da historia é o seguinte: um avião Tupolev com problemas técnicos teve de fazer um pouso de emergência sobre uma floresta no norte da Rússia. Quando parecia que não haveria mais saída, o piloto viu uma pista de pouso em meio às arvores, num povoado quase não habitado. Era uma pista abandonada há anos, só usada por helicópteros. O piloto pousou, a pista era pequena e o avião só parou depois que ela terminou. Mas ninguém se feriu. Qual é a do faxineiro? Ele era o responsável pelo aeroporto. A pista abandonada estava constantemente tomada pela floresta, com galhos, pedras, terra. Mas o cara do aeroporto achava que as pessoas da cidade eram muito relaxadas e não queria que pensassem isso dele. E todo dia ele limpava a pista do aeroporto. Veja bem, uma pista abandonada, sem uso, mas mantida impecavelmente limpa. Limpar a pista do aeroporto não era uma simples função, mas um valor para aquele funcionário, que foi muito além de sua obrigação. Foi o que salvou as vidas das pessoas que estavam no Tupolev.

Qual é o insight? Se você faz parte da brigada de incêndios, teste os alarmes todo dia, mesmo que isso não seja sua responsabilidade. Essa pequena atitude cria confiabilidade. Sua confiabilidade. Você será reconhecido como alguém que, em silêncio, faz com que as coisas aconteçam.

Você trabalha na área técnica? Que tal se oferecer para dar plantão no estande que sua empresa montou naquela feira? Tá bem, pode ser chato, mas é a oportunidade de estar com clientes, de conhecer o mercado por outro ângulo, de mostrar ao pessoal do Marketing que você tem bala na agulha... De criar um valor extra.

Mas nem todas as atividades se encaixam em seu plano estratégico, por isso é importante ficar antenado e ter um plano.

20. Aumente a responsabilidade

Cara, pedir para aumentar as responsabilidades pra quem já está até o talo? Pois é. O autor comenta que muita gente faz apenas o mínimo para não ser mandada embora,

e muitas empresas pagam o mínimo para que as pessoas não saiam. Que belo equilíbrio, que baita oportunidade.

Seja aquele que se destaca e pede mais. Faça bem feito para ser reconhecido. Parece simples, mas necessita de planejamento e organização.

Você é remunerado na proporção da necessidade pelo que você faz; quão bem você faz e a dificuldade de substituir você. É nesse contexto que você precisa pensar: assumir mais responsabilidades fará você receber mais reconhecimento? Possivelmente ser melhor remunerado?

A maioria das pessoas assume mais responsabilidades por acidente, não por planejar para isso. E raramente são recompensadas por isso. Se você não está trabalhando para seu plano, está para o plano de alguém, e isso raramente atende suas expectativas.

Portanto, quando se tratar de assumir mais responsabilidades, faça-o deliberadamente, de propósito.

Meu pitaco. Cara, eu fiz isso a vida toda. Puxei para mim, para minha área, funções que não eram especificamente do meu departamento. Consegui agrupar todas as funções de contato com o cliente, que não fossem as vendas, em meu departamento. Marketing, comunicação, promoção, assistência técnica, garantia, o 0800, tudo sob um guarda-chuva só, algo que nunca havia acontecido na empresa... Foi um período de intenso trabalho, mas que fazia parte de meu plano de crescimento. No auge, chegamos a ter 63 pessoas em minha diretoria. Eu poderia ter ficado quieto com as funções do marketing, mas sabia que o momento estava repleto de oportunidades para crescimento que exigiam um passo além.

21.Represente a empresa

Muitos eventos corporativos acontecem à noite ou em finais de semana. E vários exigem viagens. Pode ser inconveniente, mas se você está interessado em algo, fará o que é conveniente, se estiver seriamente interessado, fará o que tiver de ser feito.

Representar a empresa significa encontrar clientes, fazer novos amigos e contatos, conhecer novos lugares, novas culturas. Cada momento, cada aperto de mão conta. Mas é importante escolher os eventos certos, a atitude certa, estar lá pela intenção de estar. Faça como os atletas de elite, selecione os campeonatos dos quais vale a pena participar. É assim que você abrirá dezenas de portas.

22. Treine outras pessoas

A forma mais poderosa para se reter informação é ensinar a outras pessoas aquilo que você sabe e usar imediatamente o que você aprender. Ajude alguém a se desenvolver, ensine o que você sabe e o que a pessoa quer saber. Será ótimo para você.

Por isso vale a pena aprender como educar os outros, ser um coach ou mentor, estar confortável ao falar em público, ser lembrado por essas habilidades. Isso traz reconhecimento.

Meu pitaco. Foi do Ricardo Jordão que ouvi que você não precisa ser faixa preta de karatê para ensinar karatê. Se você é amarela, pode ensinar para o faixa branca. Sempre há quem sabe menos que você e precisa ser ensinado.

23. Seja um mentor

Ao compartilhar sua experiência, você leva a questão do treinamento para outro nível. Você pode servir como mentor para um colega ou alguém em outra empresa, e ao fazê-lo, se ver obrigado a dar o melhor de si e a se observar de um ponto de vista diferente. Como um mentor, você olhará pontos fortes e fracos, perdas e ganhos, combinando e quebrando em pequenas partes para que alguém consuma. É um processo de reflexão, de prática da humildade, que revelará coisas importantes sobre você para seu crescimento pessoal.

E a sensação que se tem quando você percebe que impactou para o bem a vida de outra pessoa é inexplicável.

Meu pitaco. Ser um mentor é algo até mesmo intangível. Não tem necessariamente reuniões marcadas, presença física, hora para acontecer. Você influencia a outra pessoa estando próximo a ela ou não. Uma palavra dita numa palestra, que fica

germinando na mente de alguém, pode dar frutos muito tempo depois. O trabalho que escolhi fazer tem essa característica, sei que estou influenciando a vida de pessoas que nunca conhecerei, e é sempre fascinante quando alguma delas me manda uma mensagem. Por isso há uma carga imensa de responsabilidade, que vai muito além de abrir a boca para dizer “eu acho”. Na posição que cheguei, meu “eu acho” importa muito, e preciso ter maturidade, cuidado e muita responsabilidade sobre o que direi. Mas não tenho dúvidas que grande parte de qualquer reconhecimento que eu tenha obtido, vem dessa espécie de mentoria virtual.

24. Conduza reuniões de forma eficiente

Bem, você já deve ter lido tratados sobre a questão das reuniões eficientes. O que o autor pretende é refletir sobre o significado de conduzir reuniões com eficiência, para você.

Seja pontual, comece no horário, defina os padrões, tenha uma agenda e siga-a. Convide apenas quem for necessário. Seu respeito pelo tempo dos outros será notado. Se as reuniões na sua empresa são ruins, ofereça-se para conduzir a próxima. Mostre a eles como é que se faz.

E se participar da reunião maçante e malconduzida for mandatário, e você não tem poder para nela influir, use o tempo para refletir sobre ela. Examine a sala e o comportamento das pessoas, preste atenção no conteúdo, mas observe os outros. Seu estilo, comportamento, como pensam. Há uma rica oportunidade de aprendizado ali.

Meu pitaco. Uma vez escrevi um texto sobre esse assunto que cabe bem aqui:

Durante minha vida como executivo enfrentei milhares de reuniões de todo tipo. No começo da carreira, jovem e inexperiente, eu admirava a habilidade com que aqueles altos executivos tomavam decisões. Que beleza! Será que um dia eu seria como eles? A cada convocação para uma reunião eu ficava orgulhoso. Pô, eu fazia parte do esquema!

Com o tempo fui reparando que a maioria das reuniões era confusa, sem um objetivo claro. Uma perda de tempo. Um dia virei chefe e passei a ter a responsabilidade por convocar e conduzir reuniões. Foi então que refinei minha capacidade de reparar no espírito de participação das pessoas, em quem falava mais, quem estava bem-humorado, quem atuava ativamente. A atitude de cada um era o que me interessava. Aprecio gente que opina, que defende seus pontos de vista, ao contrário daqueles que entram mudos e saem calados, ou os que enfadonhamente estampam no rosto o suplício de ter de participar de uma reunião. Aprendi a não convocar os que apenas contemplavam, os negativos, os enfadados, que ficavam felizes por serem excluídos daquelas “roubadas”. Mas o que a princípio pareceu-lhes um alívio – ser poupados daquelas “reuniões chatas” – logo tornou-se motivo de preocupação. Não participando, os contempladores ficaram de fora das tomadas de decisão. Deixaram de fazer parte do grupo que definia os caminhos. Alguns nem perceberam, mas dali a deixar de fazer parte da equipe era questão de tempo.

Passei então a utilizar um mote com minha turma:

– Em minha equipe não quero vagão! Quero locomotiva! Gente que tem de ser puxada não me interessa. Se eu tiver de repreender alguém, que seja por algo que fez, e não pelo que deixou de fazer.

No começo as pessoas pareciam não entender. Eu acenava para elas com uma coisa chamada “liberdade”, à qual elas não estavam acostumadas. Os mais velhos tinham medo. Os mais novos tinham dúvidas. Alguns não perceberam que aquela “liberdade” era irmã siamesa da “responsabilidade” e botaram os pés pelas mãos. Outros souberam aproveitar a oportunidade e alçaram voo, para minha satisfação. Aos poucos a equipe foi depurada até ter uma maioria capaz de entender seu papel como agente ativo e compreender o impacto e a influência de suas atitudes no grupo. Foi então que as reuniões se tornaram rápidas e objetivas. Não raro, desnecessárias. Moral da história: navegamos pela vida como num cruzeiro a bordo de um navio enorme e divertido. Dentro dele existem milhares de passageiros e centenas de tripulantes. Os passageiros tomam sol, divertem-se, descansam e contemplam. Acordam tarde, vão para a piscina, fazem compras no shopping, dançam nos bailes e jantam com o comandante. Passageiros exigem bom tratamento, reclamam da bebida quente, da comida demorada e da toalha que não está sequinha.

É muito bom ser passageiro! Mas quem define para onde, como e quando o navio vai são os tripulantes.

25. Follow up

Isso vale para todos os aspectos do trabalho, mas o autor coloca o foco na necessidade de apresentar nosso trabalho e ter a certeza de que ele fez a diferença.

Ao delegar, mantenha o olho no que foi delegado, não interfira, mas confira. Mantenha-se informado, acompanhe.

Faça o follow up das agendas, dos pontos que você anotou para tomar alguma ação. A simples atitude de agendar as atividades em um diário pode fazer uma enorme diferença.

Use o follow up para mostrar a seus clientes que você está atento, ao fazer perguntas a eles você os inclui no processo, faz com que se sintam parte. Use o follow up para ampliar relacionamentos, não apenas como cobrança. Assim você será reconhecido com alguém que realmente se importa.

Meu pitaco. Eu tenho um truque... sempre respondo às dezenas de e-mails que entram solicitando orientação, especialmente dos assinantes do Café Brasil Premium. E nos momentos de busca por informações, quando me deparo com o e-mail que mandei para a pessoa, mando outro: "e aí, fulano? Deu certo?". Não tenho isso como algo programado, acontece sempre que trombo com um e-mail, e o resultado é sempre muito bom. A pessoa, na verdade meu cliente, sempre se surpreende por receber um e-mail alguns dias depois, perguntando se o problema foi resolvido. Uso o follow up pra ganhar uns pontinhos com a moçada...

26. Coloque os pensamentos por escrito

Em papel, no celular, no laptop, não importa. Somos bombardeados por informações, e nossa mente está o tempo todo funcionando a milhão. Tirar a informação da cabeça, passar para papel com a intenção de colocá-la de volta na mente num novo e controlado formato nos faz reter com mais facilidade, ordenar, encontrar, desenvolver

as ideias. Ajuda a ser mais criativo, a não perder ideias importantes e a compartilhá-las com os outros.

Se o autor deste livro não tivesse transferido suas ideias para o papel, não estaríamos aqui conversando, não é?

Rever as anotações, os objetivos, de forma consistente, ajuda a reter o que é importante e lembrar das ações necessárias para fazer acontecer.

Meu pitaco. Cara, existem centenas, milhares de técnicas para isso. Eu uso escrever as ações do dia numa folha e passar a limpo no dia seguinte. Sou da velha escola, tocar no papel e na caneta me ajuda a pensar.

27. Qualifique-se

Quanto mais você aprende, mais ganha. Estude o máximo que você puder sobre os assuntos que lhe interessam. Isso lhe dará repertório para ser percebido pelas pessoas e reconhecido. Mas não apenas estude, aplique! O que você faz com o que aprende é que realmente interessa. Desenvolva um plano de estudos, qual o próximo assunto? E o próximo?

Prepare-se para investir em sua qualificação. Ninguém será mais afetado por ela que você, portanto, assuma a responsabilidade. Passou o tempo em que papai ou mamãe decidiam colocar você na aula de violão ou de inglês. Agora é contigo!

Se você sabe o que quer, o que quer fazer e que resultados quer obter, fica mais fácil fazer um plano de estudos.

Meu pitaco. Cara, não tem mais desculpas, tá tudo à mão. Aliás, se você está lendo ou ouvindo este podsumário, se assinou o Café Brasil Premium, já está praticando a qualificação. Parabéns!

28. Estude o que existe em volta do assunto

Ser reconhecido como alguém bem informado não é bom apenas para o engajamento em todos os níveis, mas para abrir portas e conseguir convites para eventos que, de

outra forma, estariam fora do alcance para você. Quem é que não gosta de interagir com alguém agradável, bom de conversa e bem informado?

Mais uma vez, é preciso um plano de estudo. Escolha leituras adicionais ao foco de seu estudo. Transforme isso num hábito. Para isso a leitura é fundamental, ela colocará você entre os poucos que sobressaem da mediocridade. Mas não apenas leia. Estude o que você está lendo.

Meu pitaco. Cara, tenho assinantes que me dizem que ouvem o PodSumário enquanto leem a versão em PDF, tomando nota. Dessa forma ampliam a capacidade de retenção a níveis absurdos. Claro, isso toma tempo, dá trabalho, mas como sempre, é sua a escolha. O ponto que o autor levantou aqui me tocou profundamente, é a base de meu trabalho. Nos podcasts e palestras, tudo que faço é pegar uma informação e contextualizá-la, mostrar como ela se relaciona com seu tempo, com o mundo e com nosso dia a dia. E isso faz toda a diferença. Já fiz até uns ogros aí ouvir ópera por conta da contextualização do programa... Quer ver? Ouça o [Café Brasil 457 – Va Pensiero](#).

29. Permaneça relevante e atualizado

Por isso é importante estudar a coisa certa no momento certo. E o que é relevante? Notícias atuais, dentro e fora de sua indústria, novos desenvolvimentos dentro de sua empresa e em seus competidores... você precisa agir como um jornalista investigativo. Faça com que isso seja parte de sua rotina diária. Use o tempo de deslocamento para o trabalho, o período na academia, enquanto leva o cachorro para passear para, por exemplo, ouvir... podcasts!

Sumários de livros, áudio livros... Ora essa! Tudo que você não pode fazer é se acomodar e ser atropelado por um garoto mais curioso, esperto e antenado.

30. Vista-se com orgulho

A forma como você se veste expressa sua personalidade, seus sentimentos, seu humor. Fazem aquela primeira impressão. Portanto, use isso a seu favor.

Meu pitaco. Bem, aqui o autor foi para aquelas obviedades, tipo “se seu trabalho lida com precisão, pareça preciso; se é criativo, vista-se criativamente” e assim vai. A minha recomendação aqui: tome cuidado para que seu modo de vestir não faça você ser reconhecido por algo que você não quer. O sujeito relaxado, sem asseio, sem capricho, desleixado... Só isso já ajuda.

31. Tenha uma declaração de visão, plano e missão

A visão é sobre o trabalho que você está fazendo, seu papel na empresa e o futuro que você espera. Como é que as coisas estão indo? E o reconhecimento que você obtém hoje?

O plano tem de ser sobre como você transformará sua visão de futuro em realidade, como obterá o reconhecimento que espera.

E a missão é aquela declaração sobre como você viverá cada dia, como se comportará para chegar onde quer.

Não transfira para terceiros a responsabilidade de reconhecer você. Você é que tem de conquistar esse reconhecimento. De novo: se você não tem um plano, faz parte do plano de outra pessoa. E a maioria das pessoas não tem um plano. No máximo seguem algum sistema de avaliação interno da empresa, uma vez por ano serão classificadas de acordo com sua performance. Mas isso não é um plano pessoal de desenvolvimento, é apenas fazer parte de um sistema que você não influencia.

32. Defina seus objetivos

Comece a levar a sério suas resoluções de ano novo e do dia a dia. Talvez você saiba o que não quer, mas muita gente tem dificuldades de definir o que quer. E esse é o começo do processo. Pense no reconhecimento que você quer obter hoje e no futuro. Por exemplo, talvez você não queria ficar estagnado naquela função ou departamento, mas o que é que você quer fazer então? Que reconhecimento levará você para onde quer estar?

Todo dia pratique uma ação para construir novos padrões e hábitos que levarão você um passo adiante. Novos hábitos que farão você ser percebido, que o aproximarão de seus objetivos.

Objetivos mudam e se desenvolvem, tenha flexibilidade para muda-los ou para fixar novos objetivos assim que os antigos forem atingidos.

32.Arrume um coach

Alguém para lhe guiar pode facilitar o processo de construir uma visão, uma missão, um plano. Esse alguém pode ser um coach, que pode estar dentro ou fora... Este livro pode ser um. Seu gerente pode ser outro, ou outra liderança na empresa.

Os coaches de dentro da empresa conhecem a cultura, sistemas, ambiente e, possivelmente, você. Isso pode ser uma vantagem. Ou não. Coaches externos não são influenciados pela cultura e política interna da empresa. Podem ter mais independência para indicar caminhos.

O primeiro passo para conseguir um coach é reconhecer que você precisa de um, e perder o receio de pedir ajuda. Isso não é ruim, nem é sinal de fraqueza. É sinal de quem quer melhorar.

Outras questões, como custo, devem ser consideradas. Um coach interno provavelmente não terá essa barreira.

Meu pitaco. O termo “coach” está a um passo de virar piada, por conta da falta de barreiras de entrada. Hoje qualquer um é coach, por isso é fundamental escolher muito bem. Para mim a questão é relativamente simples: o que eu busco num coach? A experiência que ele tem. Pode ser experiência de vida ou adquirida no estudo. Um jovem coach que sabe como funcionam os processos mentais de julgamento e tomada de decisão, por exemplo, pode revelar muitas características que impedem meu desenvolvimento. Um coach com muita experiência dentro do mundo corporativo, por outro lado, pode me dar os insights da política corporativa, da forma como lidar com outras pessoas. Por isso é fundamental entender onde você está, onde quer chegar, quais suas fraquezas e em que o coach pode ajudar.

Basicamente, assegure-se que a pessoa tenha experiência naquilo que você quer obter. Ou ao menos, ajudando outras pessoas a chegar onde você quer.

Assegure-se que ela compartilha os mesmos valores éticos e morais que os seus.

Assegure-se que ela tenha o expediente de chamar sua atenção se você não cumprir com as providências combinadas. Aqui vale o mesmo para o personal trainer na academia: não quero um amiguinho de treino, quero um que me chame à responsabilidade.

Assegure-se que seu santo bateu com o do coach. Sabe o que é rapport? Pois é.

Busque referências do coach, não abra mão disso. Isso ajudará a construir o mais importante atributo para começar o processo: confiança.

34. Domine as ferramentas de negócios

Quais softwares você usa em seu dia a dia? Domine-os, torne-se confiante com seu conhecimento das ferramentas. Se você não faz isso, torna-se vulnerável, pois não será capaz de usar a arma certa no momento certo. Terá de chamar alguém para fazê-lo em seu lugar. Conheça os atalhos que economizam tempo. Seja reconhecido como quem sabe usar as melhores ferramentas na hora certa.

Meu pitaco. Parece bobagem, não é? Mas de novo: a maioria das pessoas não sabe usar essas ferramentas. Portanto quem sabe vai se destacar imediatamente. E podem ser bobagens. Comprei recentemente um trocador de slides de última geração que, em vez daquele laser pointer tradicional, escurece a tela e deixa perfeitamente visível apenas um círculo da imagem projetada. Em vez de um pontinho de luz, o trocador recorta a imagem e dá ênfase àquilo que eu quero mostrar. Se existem duas telas simultâneas, ele faz isso nas duas ao mesmo tempo. É uma quebra de paradigma que deixa a plateia extasiada. Imediatamente minha imagem subiu um degrau, como o cara antenado para novas tecnologias... Só porque comprei uma geringonça nova.

E seu celular, hein? Já o transformou numa ferramenta de produtividade ou só usa para acessar mídias sociais e enviar mensagens?

35. Domine os meios de comunicação

Hoje em dia nunca se sabe quando você será empurrado para uma nova plataforma de comunicação. Se você sabe escrever bem uma proposta, mas não é capaz de apresentá-la diante de um grupo, você tem uma fraqueza. A forma como você se comunica ajuda a construir sua reputação. Se você é claro e conciso, já contribui para sua marca pessoal. Existem dezenas de caminhos para você se comunicar hoje em dia, além dos tradicionais. Mídias sociais, podcasts, todos oferecendo meios específicos para que você seja reconhecido.

E como essas tecnologias evoluem diariamente, é preciso ficar antenado para não deixar passar as novas oportunidades.

36. Mantenha um senso de perspectiva

Perspectiva paga dividendos e trata-se de ser capaz de ver as coisas de forma diferente dos outros.

Esse atributo é importante para lhe dar calma e visão em tempos de turbulência. Não é preciso uma grande crise para que as pessoas percam a capacidade de enxergar o caminho para as soluções e as coisas que realmente interessam. Ser capaz de dar um passo atrás e sair do clima de histeria e bateção de cabeça é um atributo fundamental para quem quer ser reconhecido.

As pessoas podem reagir muito mal a erros, perdas e más notícias. Seja você aquele que vê as coisas numa perspectiva diferente, como uma oportunidade de aprendizado ou de performar melhor. As pessoas começarão a confiar em você sempre que decisões difíceis tiverem de ser tomadas.

37. Amplie sua visão

Normalmente as pessoas só apontam para aquilo que elas podem ver, ou que sabem que é possível. E se você conseguisse ver além do horizonte, além de seu campo de visão, o que seria possível?

Se você aceita o status quo, está aceitando a mediocridade. Nós estamos ou crescendo ou morrendo, nada fica estacionado em perfeito equilíbrio. Quem não está preocupado em crescer e melhorar, está ficando para trás.

Ampliar a visão significa ler outros livros, participar de outros tipos de eventos, buscar inspiração em outros departamentos. Assim você traz novas oportunidades para foco.

Meu pitaco. Se você acha que sua vida é naquela sala, lendo as mesmas coisas, ficando cada dia melhor na sua especialidade, está tornando-se a cada dia mais míope. Fechando-se para a riqueza da vida.

Quem entra hoje em minha sala fica espantado com o monitor de 49 polegadas que uso e que jogou minha produtividade para cima. De onde veio essa ideia? De ampliar a visão. Deixei de seguir os caminhos normais e fui ver o que é que a molecada dos games está fazendo. Como gravam seus vídeos, que equipamentos usam. E no meio, surgiu o monitor. Eles usam para jogar... mas eu logo imaginei como seria para o trabalho que faço criando conteúdo. Bingo! O mesmo aconteceu com a gravação de meus vídeos. Um caríssimo equipamento foi sucateado quando conheci um software chamado XplitScreen, combinado com uma câmera Logitech. Troquei um equipamento de 6 mil dólares por um de 100 dólares. E acho que o resultado final ficou melhor.

Sair fora de minha área para ver o que acontece em outras me trouxe ideias frescas e que causam impacto em quem me conhece. Certamente contribuindo para que eu seja reconhecido.

38. Encontre alguém que se divirta com o que você odeia

Suas habilidades, paixão e força podem ser em vendas, mas você odeia fazer o trabalho burocrático. Então ache alguém que ama fazer a parte burocrática e seja reconhecido por ser o líder dela. Encontre meios de trabalhar com os pontos fortes de outras pessoas.

O autor afirma que você deveria fazer cada vez mais o que ama, menos o que tolera e nada do que odeia. A pergunta que ele propõe: “Isso que estou fazendo me aproxima ou afasta de meu objetivo?” Se conclui que afasta, pare, elimine ou delegue a atividade. Evite se transformar no indivíduo super ocupado e foque naquilo que é importante.

Meu pitaco. Cara, como isso é complicado... Ouça o LíderCast 161 que gravei com Murilo Gun. A trajetória atual dele repete uma que eu segui muito tempo atrás:

começa como um criador solitário, cresce na carreira, vê uma oportunidade, cria uma empresa, contrata dezenas de pessoas, aumenta o negócio e... um dia se vê deixando de lado o que ama para ficar gerenciando pessoas, desempenhando um papel. Decide parar, transfere tudo para terceiros e volta a ser o criador independente. Essa é a armadilha. Quando você delega, assume para si a tarefa de controlar o que foi delegado e o desempenho da outra pessoa. E aos poucos isso vai ocupando seu tempo, até transformar você num administrador de prioridades. É isso que você quer? Se não é, talvez você precise rever seu plano. Foi isso que fiz com o meu.

PLANO DE RECONHECIMENTO – SEÇÃO 3

Tendo olhado como você trata os outros e o que quer mudar, é hora de olhar o que você fará diferente.

| Seção | Onde você está agora? | Onde você quer estar? | O que você vai fazer? |
|-------------------------------------|--|---|---|
| 1. Quem você é | Entusiasta Cínico | Ser visto como um entusiasta Adotar uma abordagem positiva | Falar na próxima reunião sobre minhas novas ideias de produtividade. Falar com os colegas sobre as coisas que estão indo bem. |
| 2. Como você trata os outros. | Com educação, mas sem envolvimento real | Ser mais prestativo e interessado nos outros | Combinar de tomar um café com cada um dos membros da equipe este mês |
| 3. O que você faz | Voluntariar para algumas atividades | Ter esse comprometimento extra reconhecido | Escolher um projeto/mês de alto impacto e buscar dois modos de alavanca-lo |
| 4. Como você se comporta | | | |



SEÇÃO 4: COMO VOCÊ SE COMPORTA

Como você escolhe se comportar é a expressão de quem você é e o que aprendeu. Talvez você saiba de algo intelectualmente, mas não é capaz de traduzir esse conhecimento em comportamento. É a forma como você se comporta repetidamente que traz os resultados que você obtém.

39. Seja pontual

Não desperdice tempo, seu mais precioso recurso. Quem tem o hábito de se atrasar para compromissos, mostra que não tem respeito pelo tempo dos outros. Acontece com você quando você odeia ficar esperando o técnico da TV a cabo ou da empresa de telefonia, não é? A maneira como você trata seu tempo e o das outras pessoas fará com que você seja notado. Mas ser notado e ser reconhecido não são a mesma coisa... Você quer ser notado e reconhecido como uma pessoa pontual e por produzir bastante dentro do tempo que tem para isso, não é?

Pontualidade quer dizer atenção, planejamento, consideração, ordem, urgência, importância, respeito e reconhecimento. Que você reconhece o valor de seu tempo e das outras pessoas. Pense no exato oposto disso tudo para quem se atrasa habitualmente.

Lembre-se: o tempo que você desperdiçou das outras pessoas, nunca será recuperado por elas. E a culpa será sua.

40. Seja construtivo

E aí? Que tal parar aquela voz crítica interna que está aí na ponta da sua língua? Promova esforços para que suas atitudes sejam focadas na possibilidade de fazer sempre melhor, e não nas coisas que deram errado. Está mais que comprovado que críticas têm todo o potencial de ferir os egos mais frágeis.

Ser construtivo é mais que um estado mental, é um jeito de ser. Se você é sempre construtivo em suas abordagens, olhando para o lado bom, fazendo comentários

inspiradores e tentando consistentemente deixar uma impressão de busca pela melhoria, as pessoas lidarão com mais facilidade com o negativo. Elas saberão que sempre existirá um positivo.

Comece sendo construtivo consigo mesmo, aprecie seus esforços diários, reconheça a si mesmo. Ser construtivo ajuda a construir pessoas, equipes e empresas. E a construir sua própria reputação.

Meu pitaco. Montei um grupo para avaliar um novo site, composto por pessoas que conhecem o assunto. Quando coloquei no grupo o link para o novo site, um dos participantes entrou chutando pau da barraca, criticando e, em certa medida, até mesmo ofendendo as pessoas que estavam construindo o novo site. Foi o que bastou para que todo o grupo se recolhesse e perdesse o tesão inicial. Eu fui o primeiro a perder toda a energia e boa vontade. Aquela energia destrutiva, no momento em que estava nascendo um grupo colaborativo, teve a força de uma bomba destruidora. É assim que funciona. A opinião destrutiva tem muito mais força que a construtiva. Basta um indivíduo negativo para contaminar todo um grupo. Observe a área de comentários de suas redes sociais, veja como tudo muda quando num debate entra alguém com críticas ferinas e grosseiras. É assim na vida da gente, tente não ser você o agente da destruição. Isso contribuirá para que você seja reconhecido.

41. Vá um passo adiante

Aqui o autor está falando sobre “go the extra mile”, seguir a milha extra. Ir além do que se espera de você. Os cínicos dizem que isso é bobagem, que você não será reconhecido, que vão tirar vantagem de sua boa vontade.

Somente quando você se obriga a ir além da zona de conforto é que vai se desenvolver e ter mais a oferecer. Lembre-se do esforço físico na academia. É aquele peso a mais, aquela série a mais, aquele exercício extra, além de suas forças, que faz a diferença.

Naquela milha extra existe muito menos tráfego e congestionamento, pois poucas pessoas estão preparadas para ir até lá. E além disso, há muito mais espaço para você ser notado.

Num contexto de vendas, por exemplo, fazer uma chamada extra, falando em vez de postando, mandando uma notinha de agradecimento, pode fazer toda a diferença. Gaste algum tempo para descobrir qual é a sua extra mile. Talvez descubra que custa muito menos do que você pensa. E faz toda a diferença.

Meu pitaco. Muitos anos atrás, quando eu era o Diretor de Marketing da Dana e estávamos revigorando a marca Nakata, fui um dos primeiros patrocinadores de um projeto pioneiro do apresentador Milton Neves na TV, o programa Super Técnico. E com o Milton aprendi algumas coisas. Ele tem uma atenção impressionante com os patrocinadores. Liga de vez em quando só para dizer oi, manda presentes nos aniversários, convida para jantar... e sempre, sempre faz questão de entregar mais do que o cliente compra. Se o plano de marketing prevê, digamos, duas inserções por programa, ele faz três. Se a inserção é de um minuto, ele faz dois. Jamais perde a chance de falar de seus patrocinadores em qualquer oportunidade, mesmo em outros programas. E assim deixa todos encantados. Milton Neves sabe exatamente o que é a extra mile. E eu tento seguir seu exemplo nos podcasts.

42. Desenvolva um estilo pessoal

Evidentemente o autor não está falando da roupa que vestimos... Ele trata da forma como nos comportamos, nossa atitude, nossa presença. Todo mundo percebe quando encontra alguém com carisma, estilo. Dá para sentir, como uma espécie de energia que captura nossa atenção, não é?

Leva anos para se conseguir um estilo pessoal, e muita gente jamais conseguirá. David Beckham tem, mas a maioria dos jogadores não consegue. Bill Clinton e Barak Obama têm, mas a maioria dos políticos não consegue.

Estilo pessoal tem tudo a ver com você, não é uma só coisa, e nem sempre a mesma coisa, mas a combinação de várias coisas. E pode ser variável. David Bowie teve vários estilos ao longo da carreira, todos bem-sucedidos. É uma questão de estado mental, daquilo que você foca internamente e que encontra um meio de se expressar externamente. A ideia é realçar quem você é e obter o reconhecimento que você merece.

Meu pitaco. Olha, “personal style” tornou-se indissociável de moda, de vestir-se bem. É isso que vem à mente imediatamente, mas não é disso que o autor trata. Aliás, essa é a parte mais fácil, qualquer revistinha de moda na banca já te dá infinitas opções... essa é a parte tangível. A questão é o estilo pessoal comportamental. Jair Bolsonaro tem o seu, é inconfundível. Você pode não gostar, achar que é grosso, que é de mau gosto, mas aquele é o Bolsonaro, foi assim que ele foi eleito e é esse estilo bonachão, recheado de piadas, muitas de mau gosto, de quebra de protocolo, de pavio curto, que constituem sua persona, que é inconfundível. E que, para mim, é responsável por sua eleição. Do outro lado temos João Doria, que também tem sua marca pessoal, diametralmente oposta à Bolsonaro. Doria é formal, arrumadinho, sempre empostado, fala com cuidado, nunca aparece desarrumado, veste-se impecavelmente. É outro estilo, que eu acredito que consegue muito menos votos que Bolsonaro. Qual dos dois está certo? Depende da situação, depende do público. Talvez Doria faça mais sucesso numa reunião de banqueiros europeus. Mas ele dificilmente será carregado nos ombros pela população.

No nosso caso, no ambiente profissional, o estilo pessoal tem a ver com sua proposta de valor, com aquilo que você quer que as pessoas pensem sobre você. É preciso ficar atento para ver se seu comportamento está na direção de seu plano. Quer ser popular, mas é tímida? Quer ser o fodão, mas é medroso? Quer ser o rápido, mas tem dificuldades de tomar decisões. Cuidado para que as pessoas não definam seu estilo pessoal por aquilo que você não quer ser. A culpa nunca é delas.

43. Quando liderar

Botar a cara a tapa não é fácil, mas é o que traz reconhecimento. As empresas e as pessoas buscam gente que pega o bastão e... lidera. E aquele momento certo para assumir o controle, está mais na recepção que você terá à sua atitude, por parte da empresa, dos colegas e dos clientes, do que em suas habilidades. Tem uma boa dose de sorte aí.

Ter um plano, saber o que você quer ao liderar algum projeto ou ação, reduz o impacto desse lance de sorte ou azar. É claro que ter confiança em suas habilidades, ser entusiástico, saber o que quer, ajuda muito. Ouvir os feedbacks e ajustar o comportamento também. As variáveis e incertezas quando se lidera uma campanha,

um projeto, são muitas, mas se você tem um plano e está liderando com propósito, há menos sorte/azar e mais certezas.

É o planejamento que reduz o medo nessas situações.

Meu pitaco. Eu já contei uma história de um grande evento que eu, gerente de marketing, estava conduzindo na empresa, que envolvia uma série de apresentações dos diretores. Antes de começar, um dos vice-presidentes, da área de finanças, conhecido pela mão pesada e forma agressiva como se dirigia às pessoas, veio exigir que não usássemos um canhão de luz, pois o deixava ofuscado. Não veio pedir nem perguntar, veio exigir. Eu respondi mais ou menos como “Meu caro, aqui dentro deste evento, quem manda sou eu. Vai ter canhão de luz sim senhor”. Dei um carteaço no VP, que aceitou a argumentação e falou com o canhão na cara. Depois, refleti sobre de onde eu tirei a coragem para aquele enfrentamento. Concluí algumas coisas: primeiro, estava claro para todos que eu era o líder do evento. Segundo, que as coisas estavam sendo bem-feitas, eu tinha plena confiança no meu taco. Terceiro, que havia uma questão técnica envolvida, não era uma questão de gosto. Quarto, eu sabia que não seria agredido nem seria mandando embora se fizesse o enfrentamento. Quinto: estávamos só nós dois.

Recentemente fui palestrar num evento em Santa Catarina. Tudo organizado, eu fecharia o evento depois das apresentações de todos os diretores. Havia uma apresentadora contratada, todo um esquema técnico envolvido. O povo chega e lota o auditório, tudo pronto. E aí o chefão manda inverter o programa. Que em vez de eu fechar, abrisse o evento. Foi uma bomba, mudou tudo na técnica, na sequência da apresentadora, no fechamento de minha palestra... tudo para ser resolvido ali, em 30 segundos. Porque o chefe decidiu que seria assim. E o responsável aceitou. Foi uma merda, tudo que estava planejado virou de ponta cabeça. Aquele chefão não entendeu que ali no evento, o líder era outro. Passou por cima, criou climas, foi horrível. O que me leva para o próximo item...

44. Quando seguir

Muitas vezes, permitir que outra pessoa assuma a liderança, é a coisa certa a fazer. Seguir alguém intencionalmente nos permite observar suas habilidades, comportamentos e caráter. E aprender o que funciona e porquê.

Meu pitaco. Na minha caminhada para o campo base do Everest, dezenas de vezes me vi sendo liderado por um dos sherpas. Eu, o poderoso Diretor da Multinacional, falando três idiomas, pagando caro, acostumado a enfrentar outros executivos, a tomar decisões, me via obedecendo a um sujeito que provavelmente era iletrado, não tinha os poderes que eu tinha, mas... naquele contexto, era rei. Burro eu se decidisse tomar as rédeas ali. Não. Eu tinha de humildemente reconhecer que as habilidades, o conhecimento e a experiência daqueles sherpas era a única forma de fazer com que a aventura desse certo. E segui cada instrução como um cordeirinho...

45. Seja um líder pensador

Pensamentos são o que você é, eles fazem você. Pensamentos originais são raros, a reorganização e novas apresentações de pensamentos já existentes é a regra. A repetição de novas ideias em diferentes formatos nos ajuda a integrá-las e usá-las.

O autor diz que ser um líder pensador é ser capaz de ter um pensamento próprio, desenvolvê-lo e apresentá-lo. Dar-lhe vida. Pode ser num processo, numa abordagem, num cliente. Quanto mais você pratica, mais exercita o músculo dos pensamentos, melhor fica! Mais ideias surgem, mais impacto você causa e mais você será associado a esse impacto. Resultado? Reconhecimento.

Ter a coragem, ser criativo, ser ágil, ser calmo, são atributos fundamentais para o líder que pensa.

Um dia, o telefone celular foi um pensamento. Hoje, um planeta saudável é só um pensamento. Para onde seus pensamentos levam você?

46. Assuma o controle

Assuma o controle de sua vida. Pare de transferir para entidades externas as culpas pelos problemas. Não reaja apenas ao que acontece com você, responda! Todos temos escolhas. Sua conta bancária é como é pelas decisões que você tomou. Você está no trabalho atual porque escolheu estar. Quer mudar? Assuma o controle.

Seja dono de sua vida e agradecido por poder ser. Sair fora de uma cultura do vitimismo, de culpar os outros, pode não ser fácil...

Por que você está onde está? Como chegou até aí? Por que não está tendo o reconhecimento que você julga que merece?

Meu pitaco. Não é fácil... Reconhecer que estamos presos a circunstâncias e que temos força para sair delas, é para poucos. Mas é preciso ser feito, e tudo começa dentro de nós, da consciência de para onde queremos ir e o que temos de fazer para isso. Nos LíderCasts eu canso de conversar com gente que um dia percebeu que só mudaria se rompesse as amarras, e partiu para cima. Não me lembro de conversar com alguém que se arrependeu.

47. Tenha uma atitude de fazer acontecer

As pessoas querem trabalhar com quem tem a atitude de fazer acontecer. Há uma energia que emana dessas pessoas positivas, que atrai e demanda o melhor de nós.

Há milhares de histórias sobre como pessoas com a mentalidade de fazer acontecer mudaram o curso da humanidade, seja em batalhas, na medicina, na ciência, nas artes.

Em qual esforço heroico você está disposto a embarcar? Gastar mais tempo com alguém para contribuir com seu projeto? Superar as limitações que afastam você de seus objetivos? Seja o que for, você terá de mergulhar fundo em busca dos recursos que lhe separem da mediocridade.

Com essa atitude de fazer acontecer, você mostra o valor que é capaz de gerar para quem lhe rodeia. E será reconhecido.

48. Tenha senso de humor

Lembre-se sempre da lei da polaridade: se alguma coisa vai muito mal, deve haver algo indo muito bem. Procure esse lado bom nas coisas.

Ter senso de humor não é contar piadas ou tirar sarro dos outros. É ser capaz de enxergar o lado engraçado das coisas, de rir de si mesmo e da situação, não se levar demasiadamente a sério. As pessoas preferem estar perto de gente bem-humorada, do que dos mau-humorados e infelizes. E lembre-se: receber um sorriso talvez seja o reconhecimento que você está buscando.

Ah, não é sua praia? Bem, então comece a andar com quem é bem-humorado. E ria com eles. É quimicamente saudável.

49. Esteja presente, totalmente engajado

Quando você não está prestando atenção, as pessoas percebem. Mesmo que não seja de forma deliberada, isso é desrespeitoso e rude. Quando você ama o que faz, é normal a entrega total, o engajamento, estar presente todo o tempo. Mas quando você está em outra, pensando em outro objetivo, em outro lugar, fica complicado. É aí que entra o seu plano. Foque nos resultados que você quer obter. E uma vez assumindo o compromisso, mergulhe com tudo.

Meu pitaco. Isso me lembrou as decisões que tomei para o LíderCast. Eu queria uma conversa plena, inteira, na qual eu pudesse sentir o sentimento de meu convidado. Por isso, desde o início, descartei a opção de gravar à distância. Não. Quero a pessoa na minha frente, ao alcance de um toque. E me coloco ali presente, sem desviar atenção. Até mesmo gente assistindo, eu não gosto. E isso tem me dado momentos fantásticos, especialmente aqueles em que o convidado diz que nunca foi entrevistado dessa forma, ou que disse coisas que nunca disse. Ou então um olho cheio de lágrimas. Não é possível obter isso sem estar totalmente presente.

50. Seja comprometido e decisivo

Compromisso é o nome do jogo. Seja para uma dieta, um plano de negócios ou um plano de reconhecimento. Mas primeiro é preciso saber a que você vai se

comprometer. O comprometimento é uma forma de deixar claro para todo mundo que você está levando seu plano a sério.

Se você decidir ser 99% vegetariano, as pessoas não vão levá-lo a sério.

Se você decidir parar de comer chocolate, deu. Tomar uma decisão significa abrir mão de todas as outras opções.

Se você decidir concorrer a um novo cargo, comprometa-se com a decisão, tome as providências para que isso aconteça. Comprometa-se 100%, só assim você saberá que deu o melhor de si.

Silencie seu crítico interior e celebre a liberdade de poder tomar uma decisão e trabalhar por ela.

SEÇÃO 4: PLANO DE RECONHECIMENTO

Neste estágio, depois de ver onde você está, como trata os outros e as ações necessárias para mudar as coisas, é hora de ver quais hábitos é preciso desenvolver e como se comportar.

| Seção | Onde você está agora? | Onde você quer estar? | O que você vai fazer? |
|-------------------------------------|--|--|---|
| 1. Quem você é | Entusiasta Cínico | Ser visto como um entusiasta Adotar uma abordagem positiva | Falar na próxima reunião sobre minhas novas ideias de produtividade. Falar com os colegas sobre as coisas que estão indo bem. |
| 2. Como você trata os outros. | Com educação, mas sem envolvimento real | Ser mais prestativo e interessado nos outros | Combinar de tomar um café com cada um dos membros da equipe este mês |
| 3. O que você faz | Voluntariar para algumas atividades | Ter esse comprometimento extra reconhecido | Escolher um projeto/mês de alto impacto e buscar dois modos de alavanca-lo |
| 4. Como você se comporta | Sempre chego atrasado nas reuniões | Chegar adiantado às reuniões, preparado e tendo lido todo o material de apoio | Organizar o diário para chegar 5 minutos adiantado aos compromissos. Dedicar tempo para organizar as reuniões. |



CONCLUSÃO

Bem, no final este livro trata de mudanças. Mudanças de hábitos, de estado mental, de comportamento. Não vi no livro nada de absurdamente novo, mas o exercício de refletir sobre os 50 pontos foi uma excelente oportunidade para rever a forma como estou conduzindo meus negócios, minha vida, minhas escolhas. Não tem como uma experiência dessas ser ruim, não é?

Muito bem, termina aqui o Podsumário do livro ***The Recogniton Book***.

Olha, desta vez não sei se você precisa comprar o livro... Eu desconfio que este PodSumário tem mais insights que ele.

Mas se decidir comprar, compre aqui: <https://amzn.to/2J0feI9>

Pra terminar, uma frase de Friedrich Nietzsche

E o homem, em seu orgulho, criou Deus, a sua imagem e semelhança.

Você recebeu este podsumário por fazer parte do Café Brasil Premium. De onde veio este, tem muito mais. Acesse www.cafebrasilpremium.com.br