



# Carreiras & Oportunidades

com Fátima Reis

EDIÇÃO Nº 7

REIS  
editora



## **GUSTAVO CERBASÍ** O MESTRE DAS FINANÇAS PESSOAIS

O especialista financeiro que tem ajudado milhares de pessoas a saírem de suas dívidas e aprenderem a planejar-se financeiramente para terem liberdade financeira, através dos seus livros, cursos e treinamentos.

[www.carreiraseoportunidades.com](http://www.carreiraseoportunidades.com)

**SIVOPLE**  
agência digital



**MARKETING DIGITAL**

**AUMENTE SUAS VENDAS E LUCRO**

**COM ANÚNCIOS NA INTERNET.**



[www.sivople.com](http://www.sivople.com)

# CAPA



**Gustavo Cerbasi**  
17

**09-Camila Miranda**  
COMPORTAMENTO

**11-Ivan Zanchi**  
PROFISSÕES

**15-Ana Cerviño**  
QUAL O SEU TALENTO?

**24-Anna Britto**  
COACHING

**25-Ademildes Duarte**  
LIDERANÇA

**27-Patrícia Guerreiro**  
PROGRAMA DE TRAINER

**29-Gilmar Costa**  
METODOLOGIA

**31-Fernanda Miguez**  
SAÚDE

**33-Erick Barcelos**  
COMUNICAÇÃO

**35-Mônica Heymann**  
LIDERANÇA

**37-Marcelo Vial**  
VISÃO DE UM COACH

**39-Vera Lúcia, Palloma  
Cavalcante, Daiely Silva**  
CARREIRA

# CRÉDITOS

**Direção Geral:** Fátima Reis  
**Jornalista responsável:** Fátima Reis  
**Revisão:** Gilmar Costa/ Parole  
**Agência:** Sivople Agência Digital  
**Design e Diagramação:** Gabriele Nunes  
**Foto capa:** Patrícia Spier  
**Fotos internas:** Gustavo Froes, Patrícia Spier, Joilson Pereira  
**Videomaker:** Joilson Pereira  
**Editor de vídeo:** Guilherme Kallil  
**Software Engineer:** Thiago Almeida  
**Make e Hair:** Pablo Lobo  
**Capa:** Gustavo Cerbasi  
**Formato:** Digital  
**Divulgação:** Nacional  
**Publicação:** 7ª edição  
**Anuncie com a gente:** [contato@carreiraseoportunidades.com](mailto:contato@carreiraseoportunidades.com)  
**Contato:** +55 71 9 9127-2704 / 11 9 9813-0488

Todos os direitos desta revista são reservados a SHAMAH GRUPO REIS AGENTES DO COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.

**CNPJ:** 39.332.332/0001-09

Esta publicação não se responsabiliza por conceitos ou opiniões emitidas em artigos e anúncios.

## AGRADECIMENTOS

Deus, Leda Reis, Paulo Assunção, Ítalo Reis, Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Victor Dias, Gustavo Cerbasi, Adriana Ferrari, Joilson Pereira, Thiago Almeida, Gabriele Nunes, Gilmar Costa, Rosely Boschini, Roberto Shinyashiki, Camila Hannoun, Amanda Borgato, Ademildes Duarte, Camila Miranda, Ana Cerviño, Ivan Zanchi, Marcelo Vial, Patrícia Guerreiro, Mônica Heymann, Vera Lúcia Fontes, Palloma Cavalcante, Daíely Moreira, Vânia Fontes, Anna Britto, Lívia Pereira, Erick Barcellos.



**REIS**  
editora



**Carreiras  
& Oportunidades**  
com Fátima Reis





# BATE PAPO COM VOCÊ



  
**FÁTIMA  
REIS**

COMUNICADORA E COACH

O Projeto Carreiras e Oportunidades nasceu em 2011 com os seguintes objetivos: orientar as pessoas sobre como escolherem suas profissões de forma mais assertiva e ajudar os profissionais a se prepararem melhor para as oportunidades do mercado de trabalho e cuidarem de suas marcas pessoais.

Ao longo de 7 anos (2012 a 2018), realizamos quase 100 Talk Shows presenciais com personalidades baianas e nacionais do mundo empresarial e corporativo. Impactamos audiências qualificadas em diversos pontos do Estado da Bahia, com destaque para o Teatro Eva Herz, nossa casa, Teatro da UNEB e Teatro do SESC, todos em Salvador. Também levamos nosso projeto para teatros em Alagoinhas, Camaçari e Dias D'Ávila, sempre discutindo questões relevantes relacionadas a carreiras, desenvolvimento humano, branding, comunicação, finanças, dentre outros temas de interesse do nosso público. Foi muito gratificante poder contribuir com insights e novas perspectivas para as vidas e carreiras de tantas pessoas.

Além disso, lançamos 6 edições de nossa revista impressa, com a última edição lançada em 2018. Durante a pandemia de Covid-19 (2020 a 2022), todos nós enfrentamos muitos desafios e muita coisa mudou drasticamente. A forma de trabalhar, de nos relacionarmos com cliente e também como gerir o nosso negócio e carreira teve de ser revista, atualizada. Para muitos o impacto foi muito, muito duro.

Os mercados tradicionais praticamente pararam e, com isso, muitos negócios faliram. Em consequência, muitas pessoas perderam seus empregos e ficaram em situação financeira muito difícil porque, entre outros motivos, não tinham, por exemplo, um fundo de reserva. É triste aceitar isso, mas a verdade é que nosso povo, infelizmente, não tem uma boa educação financeira. Na média, não somos ensinados a gerir bem o nosso dinheiro e vivemos a vida como se não houvesse amanhã. Isso não quer dizer que 100% das pessoas sejam assim, é claro, mas uma grande parte tem, sim, essa grave deficiência em sua formação.

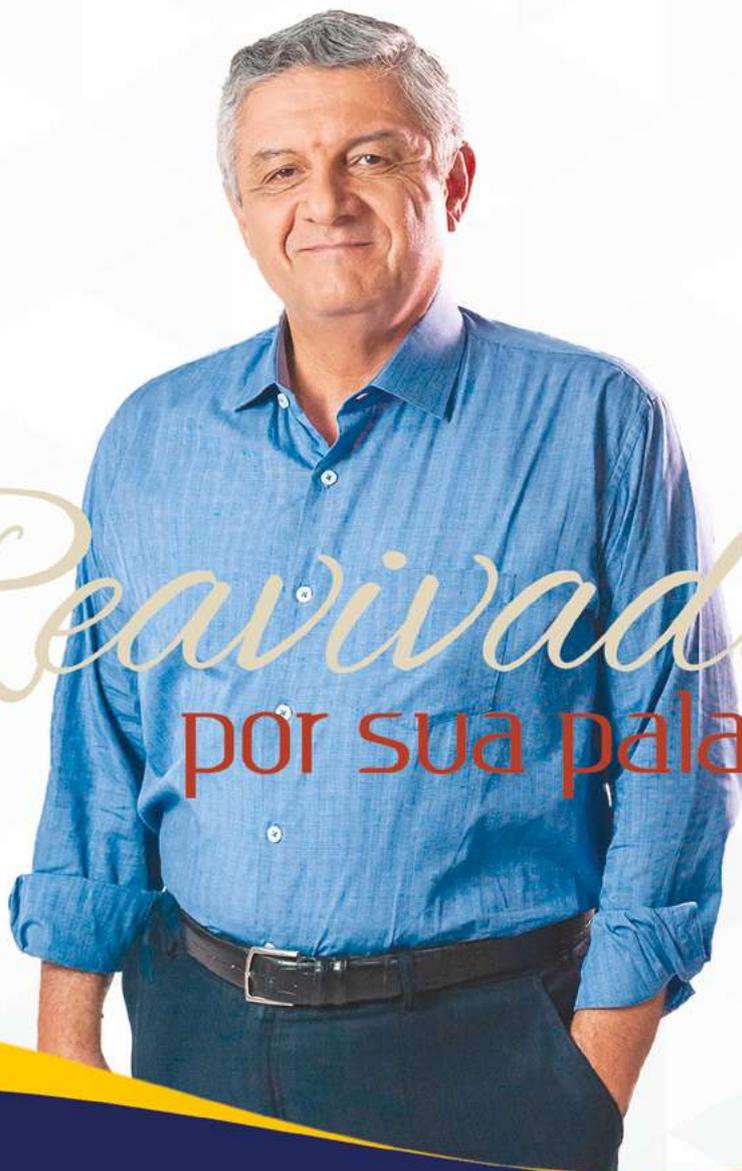
O lado bom desses 2 anos tão difíceis foi ver o quanto nosso povo é empreendedor e, com a pandemia, muitos buscaram reinventar suas carreiras, buscar novas oportunidades de trabalho e novos mercados. A dificuldade atíça a criatividade e, podemos dizer que, com a crise, novos horizontes também foram explorados por muitas pessoas e empresas. Tenho certeza que muitos bons frutos ainda serão colhidos por essas iniciativas.

Foi pensando no momento que vivemos atualmente, de reabertura e renovação de esperanças, que retomamos o nosso projeto com o lançamento da nova versão digital da revista Carreiras & Oportunidades. Em sua 7ª edição, desejando trazer uma luz àqueles que buscam se reorganizar financeiramente após tantas dificuldades, trazemos a maior referência em finanças pessoais do Brasil, o renomado consultor e palestrante, Gustavo Cerbasi. Mestre em Administração de Empresas, especialista em finanças, empreendedor, comentarista de diversos veículos de imprensa, professor com mais de 30 mil alunos em seu currículo e mais de 30 anos de experiência no mercado financeiro, Gustavo Cerbasi tem ajudado milhares, quiçá milhões, de pessoas a se educarem financeiramente e, assim, prosperarem de maneira organizada e feliz. Desejo que ele também te ajude a partir desse primeiro contato que aqui te proporcionamos. 

Boa Leitura!



Comece o dia  
com Deus, estudando  
um capítulo da Bíblia



*Reavivados*  
por sua palavra

**Assista todos os dias, às 6h,  
na TV Novo Tempo**

[ntplay.com](http://ntplay.com)



CANAL  
1

**SKY**

CANAL  
31

**Claro** NET

CANAIS  
27 e 527

# COMPORTAMENTO

## Bullying é frescura de psicólogo?!

Há uma pergunta constante se o bullying é um desafio do mundo atual, afinal nunca se falou tanto desse tema quanto agora! Considero que o desafio está em, realmente, compreender esse fenômeno e o que pode ser feito para enfrentá-lo. É imperativo que haja um entendimento que a questão vai além do estereótipo, que se desfaçam mitos e que se promova maior tolerância nas relações. Esse é o desafio que a contemporaneidade nos apresenta:

O bullying compreende todas as formas de atitudes agressivas, intencionais e repetidas, que ocorrem sem motivação evidente, com o objetivo de machucar (física ou emocionalmente) o outro, e estas atitudes são executadas dentro de uma relação desigual de poder.

A grande diferença entre bullying e brincadeira é que o segundo ato é algo agradável para todos os participantes. No primeiro caso, ao contrário, não há diversão, pois esse tipo de interação social é marcado por atitudes agressivas (não agradáveis), que geram sofrimento, angústia e humilhação para a pessoa escolhida como alvo da violência.

O bullying compromete a saúde física, mental e o desenvolvimento socioeducacional de todos os envolvidos, podendo causar traumas, por isso é importante intervir o mais cedo possível. O quadro abaixo exemplifica algumas das possíveis consequências, tanto para quem pratica, quanto para quem sofre as ações desse ato. Essas consequências podem ser imediatas, a médio ou a longo prazo.

### ALVOS / VÍTIMAS

- Baixa autoestima;
- Isolamento;
- Depressão;
- Ansiedade;
- Suicídio;
- Automutilação
- Homicídio.

### AUTORES / AGRESSORES

- Dificuldade de relacionamento;
- Falta de empatia;
- Uso de drogas;
- Conduta violenta na vida adulta;
- Problemas de adaptação na vida; profissional;
- Violência doméstica.

Como identificar se uma criança está sofrendo bullying? Essa é a hora de procurar

### ajuda do psicólogo.

Algumas mudanças no comportamento e no jeito de ser da criança e/ou adolescente são indicativos de que algo não vai bem. Esse é o momento de investigar mais profundamente as causas dessa mudança no jeito de ser do filho e o psicólogo é o profissional que pode ajudar.

Seguem, abaixo, algumas características comportamentais que são indicativas de que uma criança/adolescente está sofrendo bullying.

✔ É importante desconfiar se o filho está mais quieto, apático (diminuição da vontade de brincar, silêncio);

✔ A criança/adolescente tem apresentado dificuldades de aprendizagem ou queda em seu rendimento escolar;

✔ A criança/adolescente não manifesta vontade de ir para a escola. Começa a queixar-se de dores "inexistentes" (dor de barriga e dor de cabeça de origem emocional), tentando se ausentar do espaço;

✔ A criança/adolescente está mais isolada. Prefere ficar sozinha e em casa, muitas vezes em seu quarto. Não curte mais estar com os amigos/família ou fazer os programas que sempre gostou;

✔ Há mudanças bruscas de humor (explosões de raiva, chorar até dormir, comportamentos difíceis, humor depressivo, desatenção, agitação/hiperatividade).

Quem sofre bullying precisa de ajuda para aprender a se defender e pode aprender a ser mais assertivo.

Como identificar se uma criança/adolescente está praticando bullying? O psicólogo também pode ajudar.

Algumas características do comportamento e do jeito de ser da criança e/ou adolescente são indicativos de que ele está praticando bullying. Isso não significa que essa pessoa seja mal-educada ou que o pai ou a mãe não tenha sabido criar. Ato assim caracterizados apenas mostram que o

agressor está acostumando-se a resolver dificuldades através de atitudes violentas. Ele precisa de ajuda para descobrir formas mais positivas para resolver as situações e pode aprender outras estratégias para resolução de conflitos. O psicólogo é o profissional que pode ajudar nessa aprendizagem de resolução de conflitos.

Abaixo, temos algumas características comportamentais que são indicativas de que a criança/adolescente pratica bullying;

✔ A criança/adolescente começa a mentir para tentar se livrar dos problemas;

✔ Atitudes hostis e provocadoras começam a fazer parte do tratamento com outras pessoas;

✔ Há demonstração de autoritarismo sobre as outras pessoas;

✔ A criança / adolescente vangloria-se de sua superioridade real ou imaginada sobre os colegas.

✔ Começam aparecer objetos e/ou dinheiro que não pertencem àquela criança/adolescente;

✔ A ausência de empatia.

Vale lembrar que o bullying não é um fenômeno exclusivo de um único ambiente ou restrito à alguma faixa etária específica. Basta que existam relações interpessoais para que este possa ocorrer. 🌀



**CAMILA MIRANDA**  
PSICÓLOGA - CRP 3/2138



**DOS CONTOS  
PARA SUA CASA**

**LUDUS**

LUDICOS

**CRIAÇÃO DE JOGOS FESTIVOS**

**COMPRA AQUI**

[WWW.LUDUSLUDICOS.COM.BR](http://WWW.LUDUSLUDICOS.COM.BR)



## PROFISSÕES

*“O que poderá fazer a diferença na vida das pessoas em suas profissões do futuro.”*

Entre o dia que recebi o convite para escrever este artigo “futuroológico” sobre as carreiras do futuro (quais permaneceriam e quais não mais existiriam) e o dia que efetivamente o escrevi, passaram-se 10 dias. Durante esse período eu meditei e julgo necessário falar, aqui, sobre “meditação”, para validar o ponto de vista que quero expor nas próximas linhas.

**Algumas considerações prévias, apesar de “óbvias”, são necessárias nesta correlação:**

**1.** Qualquer serviço, empreendimento ou profissão tem uma única função: servir. Qualquer serviço ou bem de consumo só existe enquanto alguém estiver disposto a pagar por ele. Serão mais bem pagos tanto quanto mais escassos ou raros forem, melhor qualidade tiverem e/ou resolvam um problema mais comum para a população. Essa é uma lei Universal. O dinheiro é trocado por serviços ou bens que tem valor para quem quer pagar por eles e esta lei tende a se manter assim.

**2.** Servir como? Servir quando? Servir onde? Servir por que? E principalmente servir a quem?

As relações sempre se dão entre pessoas, tudo existe por causa das pessoas. Se existisse apenas um habitante neste planeta, nada de excedente precisaria ser feito, pois não haveria quem consumir. No entanto, essas trocas são mais que parte das relações, segundo o filósofo alemão Immanuel Kant. De certa forma,

servir vai além da subsistência, lapidando o homem através da satisfação, para a sua melhor versão.

Quanto mais útil, belo e prático for o serviço ou bem produzido, maior o reconhecimento e a remuneração. Nesta análise, os ganhos e as perdas sempre serão diretamente proporcionais ao resultado do servir, ao tamanho do impacto na vida das pessoas. Salvo prerrogativas, sempre foi, é e, provavelmente, continuará sendo assim.

Alguns anos atrás, com o avanço da robótica, falava-se sobre o fim do trabalho físico. A automatização se tornou realidade e muitas pessoas realmente perderam sua função nas empresas. A solução indicada aos profissionais da época, era para que investissem em mais formações técnicas e se diferenciasssem pela capacidade intelectual. Trabalhar “com a cabeça” teria um valor agregado maior, ao passo que o trabalho braçal “deixaria de existir”.

Com o surgimento do mundo digital e a internet das coisas, a nova ameaça é a chamada inteligência artificial. Novamente paradigmas são quebrados e, novamente, o medo do futuro se alastra. Investir no intelecto ainda é recomendado, mas já não garante a segurança que muitas pessoas buscam para sua vida profissional.

Agora, robôs interagem em chats de atendimento e substituem o intelecto humano nos contatos com os próprios humanos.

A realidade se apresenta, por exemplo,

com máquinas que interagem em conversas de WhatsApp e outros aplicativos e de algoritmos que definem precificação de produtos de acordo com a demanda.

Entre os exemplos, tem-se o de uma grande multinacional que reduziu seus gastos, substituindo seus 2000 advogados pela (AI). Além da economia, a empresa ganhou em em média, a empresa ganhou em tempo: O que antes levava entre duas a quatro sema nas em média, para um parecer jurídico seguro, agora levam-se minutos. Robôs não se cansam, não trabalham frustrados, não reclamam, não pedem aumento e trabalham 24 horas. Enfim, uma solução produtiva perfeita. Será?

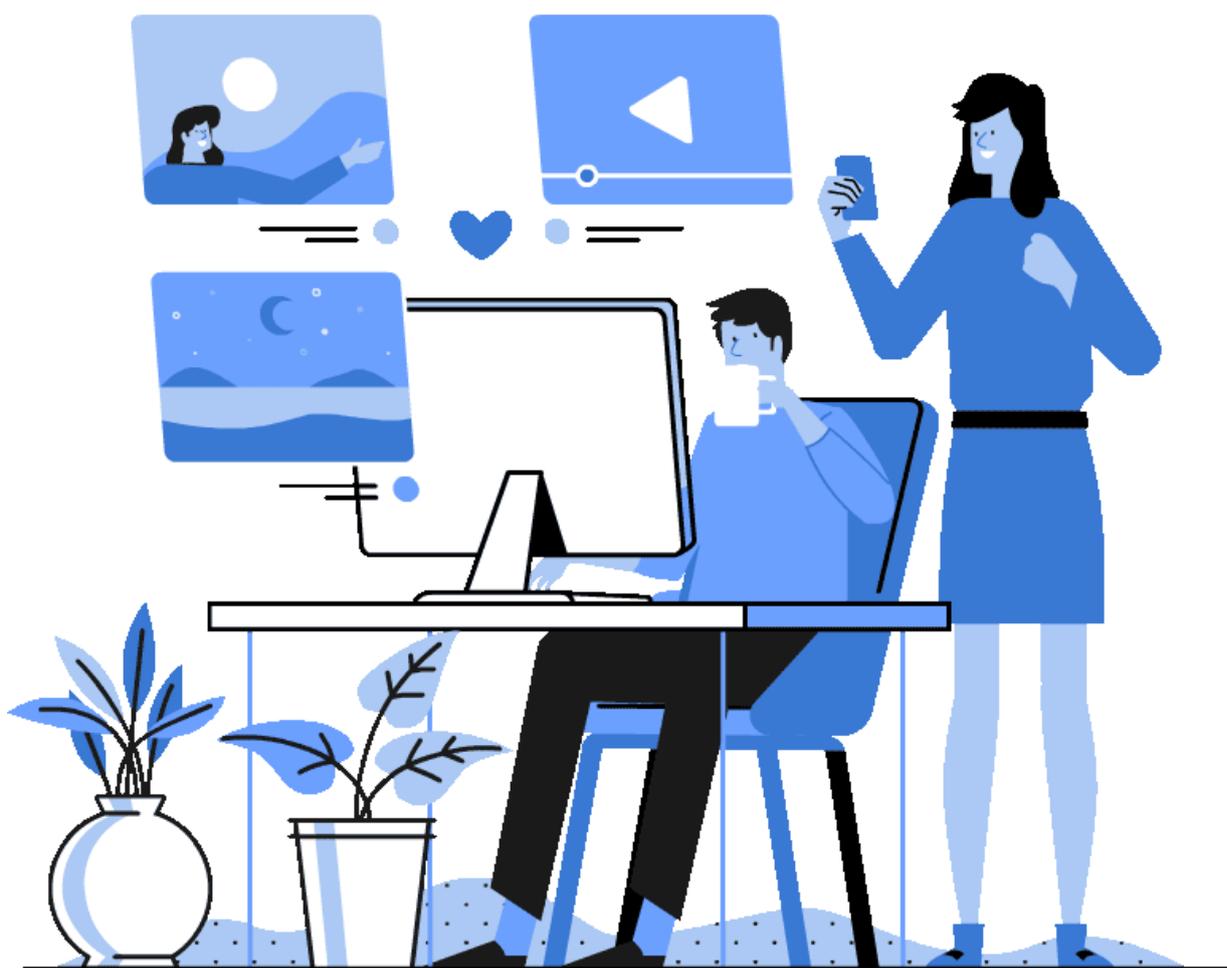
Então, retomamos à tônica que gera essa escrita: O que fazer frente a estas questões?

Uma premissa importante transgride esse sistema autoalimentado de produção: Quando efetivamente alguma automação substituisse completamente um ser humano, a existência dele não seria mais necessária.

Muitos já devem ter se sentido frustrado em algum atendimento eletrônico ao se deparar com falas como “digite 1”, “agora 3”, e # para voltar ao menu principal. O que uma pessoa mais deseja é um atendimento humano, sentir-se ouvido, sentir-se importante,

# VAGAS DE EMPREGOS

Se você é um apaixonado por trabalho, se liga nas vagas de empregos nas plataformas mais conhecidas do Brasil.



empregos.com.br

VAGAS

indeed

< catho >

InfoJobs  
.com.br



ter suas dores e angustias aliviadas e suas necessidades sanadas. As pessoas querem se sentir acolhidas.

Em vista disso, podemos pensar nas possíveis soluções. Se existe algo em que o profissional desse século deve investir é no aperfeiçoamento das relações interpessoais. As pessoas querem manter contato com um ser humano e isso fará a diferença para os que desejam conseguir um espaço no futuro do trabalho e das relações de troca.

A proposta aqui é para que as pessoas ampliem suas relações, que se permitam interagir mais, preferencialmente falando (e não apenas por mensagens de aplicativos). A fala carrega emoção junto a informações com apresenta e a face transfere cargas de informações a partir das feições.

Uma pessoa pode até ser tímida e/ou preferir interações por aplicativos, mas é preciso saber que a essência humana, no final, é o que salva. Somos seres sociais, que necessitam de interação, trocas, toques, empatia, compreensão e acolhimento.

O profissional do futuro, independente da profissão, é aquele que não disputa com a tecnologia, mas que a transcende através do que ela não pode entregar: conexão humana.

Essa é a nova jornada, na qual todo profissional terá que desaprender algumas coisas, deixar o medo,

retomar contatos, buscar melhorar a comunicação, ser mais gentil, presente. Será necessário aprender a ouvir, sorrir, importar-se verdadeiramente com o próximo. Isso só vai acontecer se realmente aprender a enxergar seus pares e outras pessoas como irmãos e irmãs nesta jornada da grande nave chamada Terra. Nesta estrada de dúvidas, inseguranças e medo, o amor vai triunfar, a atenção vai triunfar, o acolhimento irá triunfar. Tudo que o homem foca expande, por isso, ao passo que ele toma consciência sobre o seu foco, isso fatalmente expandirá.

A coragem vem com a superação dos desafios e a esperança resiste no coração dos bravos. Os que compreenderem sua real importância, o papel divino que representam aqui, não estão preocupados com o futuro, pois sabem que o farão para a grandeza da matriz divina que já habita em cada um de nós. O futuro nem existe, é apenas uma projeção distorcida da mente. Não há garantias nem segurança. Fazemos planos e uma pandemia, ou uma guerra no outro lado do mundo muda as perguntas para as quais você já tinha respostas.

Seguro é investir no presente, ampliar a consciência sobre os fenômenos e fatos que nos circulam. Seguro é compreender

nosso sentimentos e ser menos reativos às diferenças do mundo, respeitar a todos. O desafio mesmo é agir como ser humano que somos.

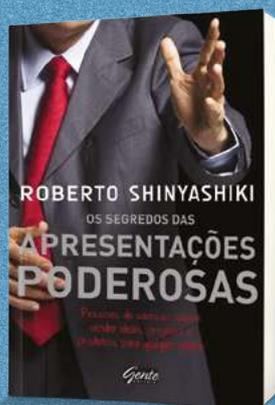
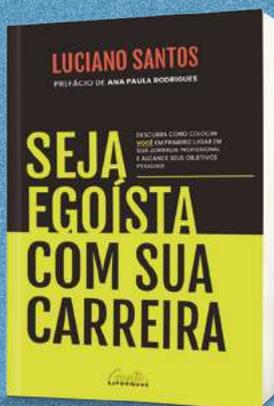
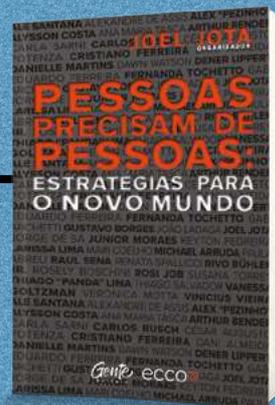
Foquemos em servir e a natureza nos servirá. Não nos faltarão tempos calmos ou difíceis, pois através de nós o universo se manifestará em bênçãos para quem aprende. Por isso, viva mais, conecte-se (pessoalmente) com as pessoas, seja quem quer ser agora, no presente e também assim será no futuro, independente do que esteja por vir. 🌀



## IVAN ZANCHI

MENTOR, TREINADOR E PALESTRANTE.  
CIENTISTA COMPORTAMENTAL CRIADOR DO MOVIMENTO  
"VOCÊVALEMAIS".

Construa a sua carreira com os  
best-sellers da **EDITORA N° 1!**



Adquira aqui  
seu best-seller!





# QUAL O SEU TALENTO?

## *Profissão: Design de Interiores*

O Designer de interiores é o profissional que estuda a ergonomia do ser humano, a composição visual, cenográfica e decoração de ambientes internos. Consiste na arte de planejar e organizar espaços, de escolher ou combinar os diversos elementos de um ambiente, estabelecendo relações estéticas e funcionais.

Seu projeto tem a função de elaborar um espaço coerente, seguindo normas técnicas da ergonomia, da acústica, da térmica e da luminotécnica. Somos profissionais capazes de captar as reais necessidades dos clientes e concretiza-las através dos projetos específicos. Somos habilitados para atuar em projetos de interiores, auxiliando o arquiteto na resolução dos espaços das edificações, de forma a atender melhor às necessidades do cliente para completar o fechamento da obra.

Fazemos parte da Associação Brasileira de Designers de Interiores – ABD, Cátia Bacelar, a quem creditamos a conquista de ter a profissão regulamentada pela lei nº13369 em 12 de dezembro de 2016. Hoje também podemos nos associar ao Conselho Regional de Engenharia e Agronomia - CREA - cujo conselho, no seu sistema, abrange uma das profissões de Designer de Interiores tecnólogo.

O Designer de Interiores não apenas presta consultoria (cujo trabalho consiste na orientação sobre o que precisa mudar em uma casa ou empresa), como também faz o projeto até sua execução. Os valores cobrados seguem uma tabela fornecida pela associação e podem variar de R\$ 70,00 a R\$120,00 cada m<sup>2</sup>. Nós projetamos sonhos, nos mais diferentes espaços internos residenciais, comerciais e institucionais, pensando sempre nos gostos pessoais de quem frequenta o espaço, otimizando-o, considerando, sempre, a harmonização. Para nós, o importante é ter um diferencial na entrega de cada serviço. 



**TROPICAL**  
ARTE EM MADEIRAS

**ANA CERVIÑO**

DESIGN DE INTERIORES E SÓCIA DA  
TROPICAL ARTE EM MADEIRAS E CERVIÑO  
DESIGN E ARQUITETURA

tropicalmadeiras.net.br



**TROPICAL**  
ARTE EM MADEIRAS

@tropicalmadeiras

# VIVA A EXPERIÊNCIA DE TER A NATUREZA *em sua casa*

TRANSFORME O SEU LAR COM A TROPICAL.

## SHOWROOM

ITAPUÃ  
AV DORIVAL CAYMMI 943  
71 3379-2019

## SHOWROOM

CAMINHO DAS ÁRVORES:  
ALAMEDA DAS ESPATÓDEAS, Nº53  
CAMINHO DAS ÁRVORES, SALVADOR  
71 3027-6610



# Gustavo Cerbasi

Gustavo Cerbasi é formado em administração pública pela Fundação Getúlio Vargas e mestre em administração/finanças pela Universidade de São Paulo, tem especialização em finanças pela Universidade de Nova York e pela Fundação Instituto de Administração. Referência na área de finanças pessoais, já publicou dezesseis livros, cujas vendas ultrapassam os três milhões de exemplares. É consultor financeiro, professor, palestrante e escritor. Entre os principais títulos de sua autoria estão: “Casais inteligentes Enriquecem Juntos”, lançado também nos Estados Unidos, Portugal e Espanha, “Como organizar sua vida financeira”, “Investimentos Inteligentes”, “Mais Tempo, Mais Dinheiro”; e “Adeus, Aposentadoria”. Foi considerado pela Revista Época, como um dos 100 brasileiros mais influentes. Tem experiência prática e acadêmica em finanças dos negócios, planejamento familiar e economia doméstica, desenvolve treinamentos, palestras e consultorias para diversos públicos por todo o país.

Por *Fátima Reis*

### 1. Quando e como definiu escolher a profissão de administrador?

GC: Eu tive um momento de indecisão no primeiro vestibular que prestei, em 1991, porque eu não sabia direito se faria engenharia ou administração. Como eu era um aluno quantitativo e as melhores notas eram física, química e matemática, optei por engenharia mecânica na Poli - USP. Foram 3 anos difíceis de acompanhar, porque não era um aluno dedicado, bem diferente da época do colégio. Assim, eu decidi fazer em paralelo o curso de administração pública na Fundação Getúlio Vargas. Foi o maior desafio, já que era um vestibular difícil e um curso com bolsa. Fui aprovado. Minha intenção naquele momento era fortalecer meu currículo para aumentar minha empregabilidade. Eu sabia que como engenheiro, não estava tirando boas notas e acreditava que um engenheiro com capacidade em administração, teria maior probabilidade de conseguir bons empregos. Foram necessários apenas dez dias de aula na Fundação Getúlio Vargas para ver que meu mundo estava ali. Foi o suficiente para decidir trancar o curso de engenharia e seguir na gestão pública com bom desempenho, boas notas e destaque na turma. Foram quatro anos de estudos bem apaixonados pela área e ali eu já percebia que seria meu caminho.

“Inteligência financeira é quando a educação financeira se torna prática em nossa vida.”

### 2. Como aconteceu suas transições de carreira e em que momento você se percebeu como gestor em finanças?

GC: Como eu estudava administração pública, meu projeto inicial era prestar um concurso público e tentar acender nessa área, para assumir cargos de confiança, enfim, ganhar destaque na atividade. No entanto, antes de prestar o meu primeiro concurso público, um ex-colega de faculdade que havia feito tanto administração, quanto engenharia comigo, me chamou para ajudar uma equipe de consultoria em valuation de grandes empresas. Era uma equipe que tinha trabalhos sofisticados, de alto nível, mas que tinha uma carência de

alguém que fizesse bons relatórios. Na faculdade, com esse amigo, nós fizemos trabalhos que se destacaram pela qualidade da redação, porque sempre escrevi muito bem. Precisamos de poucos laudos para perceber que meu trabalho era muito diferenciado e traduzia muito bem os trabalhos técnicos feitos por aquela equipe. Então, em pouco tempo, essa capacidade de escrever fez com que eu assumisse papel de destaque e me tornasse um redator de laudos. Na sequência, me tornei coordenador de projetos nessa consultoria e fui convidado para assumir a área de projetos. Na Fundação Instituto de Administração (FIA), ao assumir a área de coordenação de projeto, eventualmente, eu acabava cobrindo aula de alguns professores, tirando dúvida de alunos e, por isso, fui convidado para entrar num mestrando em finanças para poder assumir aulas nos cursos de especialização e em pós graduação. Passei de consultor para coordenador de projeto e depois para professor de finanças num prazo muito curto (entre 1998 e 2003). No final do 2003, já me destacando como professor que comunicava bem o assunto sobre finanças, já tendo escrito meu primeiro livro, eu fui convidado por um amigo para me tornar sócio de uma empresa no Canadá. Empreender naquele país parecia loucura. Já tinha ideia em começar o mestrado, mas eu resolvi topar, porque eu admirava o Canadá e empreender era algo que eu tinha como projeto pessoal, já que eu havia estudado administração. O projeto foi bem, mas não cresceu como esperava. Foi na volta que eu decidi me tornar consultor financeiro, voltar a dar aula focado nesse assunto e começar a escrever livros. A primeira publicação Dinheiro: Os segredos de quem tem estava indo bem e na volta do Canadá escrevi: Casais inteligente, enriquecem juntos. Com esse livro, meu nome, o meu currículo, e minha reputação começaram a se destacar. Dali para frente, foram anos de muitos livros, muitas palestras, muitas consultorias (750 consultorias). Entre 2003 e 2009, foram 750 famílias atendidas e muita experiência adquiridas.

“Eu explicava como uma declaração bem planejada, bem executada, nos dava clareza sobre o rumo de nossas finanças.”

### 3. Qual a diferença de educação financeira e inteligência financeira?

GC: Educação financeira é aquele conjunto de conhecimento que nos traz esclarecimento sobre o que devemos e não devemos fazer com nosso dinheiro, quais são os caminhos para acumular nosso patrimônio, como investir, como lidar com a inflação, como economizar, cortar gastos. São todas técnicas que eu acredito que quase 100% dos brasileiros já ouviram falar na TV, blog, canais no YouTube, no seu influenciador favorito. Acho que todos tem uma ideia do que é educação financeira. Todo mundo que está endividado, sabe hoje explicar porque está nessa situação. O que as pessoas não conseguem é colocar em prática essa educação financeira, cujo funcionamento é fácil de compreender. Inteligência financeira é quando a educação financeira se torna prática em nossa vida. É quando dominamos as emoções, quando driblamos argumentos, é quando nós adotamos estratégias, técnicas, ferramentas para que a educação financeira passe a se incorporar em nossa vida e vá se desenvolvendo gradativamente. Assim, nós vamos, ao longo do tempo, amadurecendo nossas decisões, fazendo escolhas cada vez mais eficientes, do ponto de vista consumo, do crédito e do investimento. A inteligência financeira é, portanto, o conjunto de ferramentas técnicas, ou financeiras e psicológicas, comportamentais, que permitem o processo de enriquecimento, algo natural em nossa vida como consequência de nossas boas escolhas.

“Que me ajudou a decidir se eu ia por um caminho ou para o outro, sempre foi meu pai.”

4. O brasileiro não tem o hábito de planejar e gerir bem suas finanças. O que te motivou a querer ajudar tantas pessoas a poupar e investir melhor e ter uma liberdade financeira na aposentadoria?

**GC:** O que me motivou a ensinar as pessoas a planejar e gerir suas finanças, foi o inconformismo. Eu comecei a estudar esse assunto numa época em que os juros estavam na casa dos 24% ao ano e mesmo assim as pessoas usavam num volume e frequência muito grande, produtos como cheque especial e empréstimos mal escolhidos. Investiam muito mal o dinheiro. Numa época em que a caderneta de poupança era o investimento número um no Brasil, comecei a estudar o assunto eu me escandalizei com o montante que os brasileiros perdiam no dia a dia em função das suas más escolhas. Esse processo de decidir ensinar os brasileiros, não foi algo planejado para se tomar um livro, para planejar aula. Foi um processo sutil, dentro das sequências de aulas de finanças que eu era convidado a dar. Eu era professor jovem e normalmente era convidado a dar aulas para algumas turmas (marketing, direito, comércio internacional) cujo ensino de finanças não era tão comprometedor e meus alunos, naturalmente, não tinham muito interesse por finanças. Então, a forma que eu encontrei de despertar neles o interesse foi ensinar contabilidade básica, usando não os instrumentos clássicos da contabilidade que são balanço patrimonial e demonstração de resultado. Fiz isso usando um instrumento que todos tinham acesso ao longo de sua vida, que era a declaração do Imposto de Renda. Eu explicava como uma declaração bem planejada, bem executada, nos dava clareza sobre o rumo de nossas finanças e como poderíamos explorar essas ferramentas para construirmos mais

riqueza, seguindo o mapa de prosperidade. Os alunos se apaixonaram por esse assunto, começaram a pedir mais aulas, o que me levou a criar apostilas. Nesse processo, eu esbarrei em um dos cursos com um dono de editora que me disse que aquela apostila deveria se tornar um livro e foi assim que nasceu meu primeiro trabalho como escritor. A vontade de ensinar foi muito intuitiva, uma tentativa de traduzir corretamente e transformar em prática o que estava nos estudos teóricos. Nunca cobrei consultoria para os alunos, mas quando começaram a divulgar para pais, conhecidos, amigos desses alunos e ali começava a minha empresa de consultoria.

#### **5. Quem te inspirou na caminhada profissional e empreendedora?**

**GC:** Eu tive alguns mentores muito importantes, e posso destacar dois deles: o primeiro, talvez o mais importante na minha carreira até hoje, foi o professor José Roberto Securato, da USP, que foi um dos meus primeiros professores nessa área. Ele foi um dos coordenadores da minha dissertação de mestrado e meu mentor nos meus momentos de dúvida. Tivemos muitas conversas sobre escolhas, sobre carreira. Ele me ajudou bastante. Nos livros, eu fui ajudado pelo meu primeiro editor, o Roberto Shinyashiki, principalmente nos dois primeiros e dali para frente eu acabei traçando um caminho bem independente. Todavia, quem, de fato, me guiava não era um mentor de negócios, não era um mentor de técnicas de trabalhos e sim os meus alunos, leitores e clientes. As necessidades desses últimos, por exemplo, acabaram conduzindo o trabalho. O livro que me deu mais trabalho para escrever,

foi Dinheiro: Os segredos de quem tem. Os leitores diziam, por exemplo, que o assunto era muito bom, mas não conseguiam convencer maridos e esposas da importância dele. Dessa observação nasceu o segundo livro Casais Inteligentes Enriquecem Juntos. Os leitores diziam que o capítulo sobre filhos era muito curto e a partir desse olhar escrevi Pais inteligentes enriquecem seus filhos. Por isso afirmo que a inspiração para projetos foi sempre tentar atender o público da melhor forma possível. Por fim, o maior de todos os mentores, quem mais me ouviu, principalmente nas bifurcações de carreira, que me ajudou a decidir se eu ia por um caminho ou para o outro, sempre foi meu pai. Ele viveu até 2015 e mesmo depois de sua partida, até hoje, quando tenho uma decisão, eu me pego imaginando como seria uma conversa com ele. Imagino o que ele me diria nesse momento. Até hoje meu pai continua sendo meu maior mentor.

**“O segredo para começar a poupar está em inverter a ordem das escolhas.”**

#### **6. Quais os livros que fizeram a diferença em sua vida, ao longo da construção de carreira e que você indica para nossos leitores?**

**GC:** Houve alguns livros que me ajudaram a dar algumas guinadas na carreira e um deles foi Pai rico, Pai pobre do Robert Kiyosaki, que durante muito tempo foi o livro



mais vendido nas livrarias brasileiras. Não era, todavia, o sucesso do livro que me dava inspiração para escrever o meu primeiro. Apesar do sucesso de vendas, eu o considerava muito limitado. Gosto muito da obra, recomendo a leitura, mas ao entender que as orientações passadas ali não serviriam para a maioria dos brasileiros, eu decidi escrever a primeira apostila para o meu curso e que se tornou o primeiro livro. Eu cogitei adotar Pai Rico Pai Pobre como leitura obrigatória do meu primeiro curso (Finanças Pessoais), porém vi que não serviria. Outro livro que me ajudou foi A Triade do Tempo, do Chistian Barbosa, que depois se tornou meu parceiro (nós escrevemos juntos Mais tempo, Mais dinheiro). Com A Triade do Tempo, eu resolvi um problema grave que eu tinha no início da carreira, que era de falta de tempo. Quando eu comecei a lidar melhor com essa questão, comecei a adotar processos criativos muito interessantes e passei radicalizar minha agenda.

Durante muitos anos minhas férias eram de três meses por ano. Mais recentemente, um livro que me ajudou a moldar estilo de vida que tenho hoje foi Essencialismo: A disciplina busca por menos de Greg Mackeown, um autor que nos convida a repensar as escolhas ambiciosas mais consumistas e focar naquilo que é realmente importante para nossa vida. Eu diria que ele foi determinante para eu escrever um dos meus livros mais recentes e talvez o mais importante da minha bibliografia até hoje que é a Riqueza da vida Simples.

Nele, eu comunico uma estratégia financeira que serve para pessoas que ganham de um a um milhão de salários mínimos. O essencialismo hoje é o pilar

do meu estilo de vida e das orientações que eu passo para os meus alunos.

### 7. Os seus best sellers são Casais inteligentes Enriquecem Juntos, Como organizar sua vida financeira, Investimentos Inteligentes, Mais Tempo, Mais Dinheiro e Adeus, Aposentadoria. Qual deles mais impactou seus leitores?

GC: Eu acrescentaria nessa lista de best sellers A riqueza da vida Simples, que já se tornou o 4º mais vendido da minha carreira. Apesar de ser o mais recente, ele vendeu muito durante a pandemia. Foi muito feliz o momento que eu escrevi esse livro (final de 2019) e em 2020 fui indicado ao prêmio Jabuti. No começo da pandemia ficou muito claro que a orientação presente na obra era muito pertinente para o momento que as pessoas estavam vivendo com queda na renda, necessidade de revisão de estilo de vida, home office. O livro se encaixou muito bem. Eu diria que Casais inteligentes Enriquecem Juntos é o livro que mais impactou. 50% das minhas vendas mensais é desse livro e até hoje ele é o mais vendido. Todo mundo que casa, ganha de presente e eu tenho na edição mais recente um capítulo destinado para quem está se casando. Na sequência, eu diria que A riqueza da vida Simples é o livro que mais fez as pessoas revolucionarem seu estilo de vida e o terceiro mais importante, Como organizar sua vida financeira, vendeu menos que Investimentos Inteligentes, que é a bíblia do mercado financeiro. 100% das pessoas que trabalham na Faria Lima leram esse livro, mas o Como organizar sua vida financeira, eu propositalmente pedi para a Editora Sextante fazer-lo com a capa preta, porque eu o considero o faixa preta dos meus livros. É o que melhor funciona como uma autoconsultoria para os

leitores, porque dá o passo a passo para parar de errar, reorganizar a vida financeira, montar um projeto pessoal e começar investir de forma correta. Por isso, apesar de não ser o livro tão vendido, eu considero esse o mais transformador.

“ Enriquecer é uma questão de escolha. ”

### 8. O brasileiro não tem o hábito de poupar e planejar suas finanças. Qual o primeiro passo para começar a poupar?

GC: O brasileiro não tem o hábito de poupar por dois motivos. Primeiro, porque ele não ter sido educado para poupar com equilíbrio. Ele segue a educação que teve e que não veio da escola e nem dos pais e sim da mídia, da propaganda. As pessoas são convidadas a consumir no limite das suas finanças. Se vão financiar uma casa, ouvem que podem pagar 30% da sua renda. Dessa forma, por falta de educação financeira, elas assumem uma estratégia que não é pessoal e sim é do Marketing de quem vende casa, carros, eletrodomésticos, viagens e produtos de lazer. A maneira de mudar esse jogo é começar, não com esforço de poupança. Não há como conceber um esforço de poupança no planejamento porque já foi esgotado com a totalidade dos recursos sendo destinados para o consumo. Por isso, é preciso parar, pensar, reorganizar o estilo de vida e inverter a ordem das escolhas. Se eu tivesse recebendo o primeiro salário da minha vida, não



teria que me preocupar com quanto gastar com moradia, transporte e saúde. Primeiro, teria que me preocupar com quanto gastar com moradia, transporte e saúde.

Primeiro, teria que decidir quanto destinar desse meu salário para concretizar meus grandes objetivos, no estudo, nas experiências, por exemplo. Com o valor restante, avaliaria se eu já teria condições de tocar uma vida individualmente, comprar uma casa ou alugar. O segredo para começar a poupar está em inverter a ordem das escolhas. Quem já tomou uma decisão, precisa desfazer alguns projetos. Eu convido a esquecer o estilo de vida que possui, lapidar um estilo de vida novo, com base no que ganha, mas imaginando o quanto destinar por mês para realizar seus sonhos, e adotar um estilo de uma vida mais simples. Será necessário se desfazer da moradia que tem, seja própria ou alugada, desfazer de custos fixos mais elevados, começar a poupar regularmente, destinar para qualidade de vida e adotar um estilo mais restritivo, porém cheios de recompensas. Isso virá na forma de qualidade de vida e na forma de mais sonhos sendo concretizados no curto, médio e longo prazo. Essa é justamente a estratégia que eu ensino no livro *A riqueza da vida Simples*.

**09. Qual o primeiro passo para sair de dívidas, sejam pequenas ou grandes?**

GC: Não existe um primeiro passo para sair das dívidas. O que nós temos que adotar é uma estratégia com todos os passos ao mesmo tempo e eu recomendo que as pessoas sigam as

seguintes estratégias: É preciso reunir, simultaneamente, as três formas de fazer dinheiro. A primeira é trabalhar mais (trabalhar finais de semana, feriado, hora extra), adotar um período planejado de sacrifício, talvez por três ou quatro meses, em que vai trabalhar muito mais, eliminar lazer, justamente para se fazer mais caixa. Além de trabalhar mais, deve-se vender tudo que é possível, que não é essencial para fazer um caixa.

**10. Vivemos numa época que a tendência de mais trabalho e menos emprego. Como planejar uma carreira de forma planejada, mesmo que seja como prestador de serviços?**

GC: O equilíbrio deve estar presente na vida de todas as pessoas. Eu acho que todos nós, adultos, temos uma fase em que temos que fazer um sacrifício. Nós pagamos um pedágio para mostrar nosso valor. Contratam-nos para lavar um carro e nós o lavamos e passamos uma cera. Contratam-nos para limpar uma sala e nós a limpamos, assim como o fazemos com a cozinha e o banheiro. Contratam-nos para fazer um relatório e nós o fazemos e o revisamos. Quando fazemos sacrifícios, surpreendemos o nosso contratante e por uma entrega maior do que a prevista tendemos a ser chamados para outros trabalhos. Dessa forma, teremos condições de ser mais eficientes e não precisaremos dos sacrifícios iniciais. É importante fazer sacrifício nos primeiros momentos, para construir reputação, para encher agenda, demonstrar que temos vontade de trabalhar. Em segundo lugar é muito importante ter regras claras para a agenda, tanto de trabalho, quanto de descanso. Todo dinheiro que entra é importante, mas se eu só correr atrás de dinheiro daqui a pouco estarei pagando o preço da minha saúde, da minha

ansiedade, por ter noites mal dormidas, além da falta de proximidade dos meus filhos. Deve-se tratar a agenda do profissional liberal, com a mesma seriedade com que se trata a agenda da família, ter hora certa para parar, para brincar com os filhos, assistir filme com quem ama, preparar um almoço no final de semana. Com equilíbrio, nós tendemos a produzir melhor, ter mais reconhecimentos, mais convites para trabalho. Assim, a agenda estará sempre cheia e, dessa forma, começamos aumentar o preço. É assim que se planeja uma carreira de maneira consistente.

**“ É preciso reunir, simultaneamente, as três formas de fazer dinheiro. ”**

**11. Onde começar a fazer bons investimentos? Qual o melhor: Banco ou Corretoras de investimento?**

GC: Os tradicionais bancos de serviços nunca foram e nunca serão o melhor lugar para investir. Eles têm uma estrutura muito cara e nada competitivo com a estrutura das empresas ideais para investir, que são divididas em bancos de investimentos e corretoras de valores. Elas distribuem os produtos dos bancos de investimentos, que, por sinal, são bastante completos. Nós temos no Brasil uma instituição que é referência para o mundo, que é BTG Pactual, o maior banco de investimento da América Latina. Em volume, ele é mais explorado por estrangeiros do que por brasileiros, que ainda estão aprendendo a usar



a nova estrutura que banco de investimentos em geral tem. Anos atrás, bancos de investimentos eram exclusivos para quem tinha grandes fortunas para serem administradas. Hoje, por causa da tecnologia, qualquer pessoa pode abrir conta de banco de investimento e a partir de R\$ 1,00 acessar produtos que são infinitamente superiores àqueles oferecidos por bancos de varejo.

**12. Você fala muito que enriquecer é uma questão de escolha. Isso tem a ver com tomada de decisões? Como tomar boas decisões?**

**GC:** Eu não tenho dúvida e meus mais de 30 mil alunos dos meus cursos on-line, também não tem dúvidas que enriquecer é uma questão de escolha. Essa não é uma frase arrogante. Não estamos esnobando as pessoas que tem as finanças apertadas ou passa por dificuldades. Na verdade, eu deixo claro nos meus livros e nos meus cursos, que enriquecer é consequência da qualidade das escolhas que nós temos, qualidade das escolhas de consumo que não nos traz problemas, que não nos traz decepções, consumo que é duradouro. Semelhantemente, decisões de investimento os que são eficientes são consistentes, não nos trazem risco excessivo, trazem desperdícios de oportunidades. Há muita gente investindo no Brasil. Nós temos 1trilhão de reais investidos ainda em caderneta de poupança. Se esse valor estivesse simplesmente num CDB de um bom banco de investimento, cujo risco equivalente é tão consistente quanto a poupança, haveria um lucro anual de mais 400 milhões de reais, sobre o valor investido. Na prática, está se

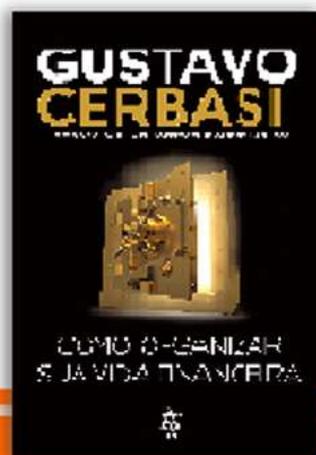
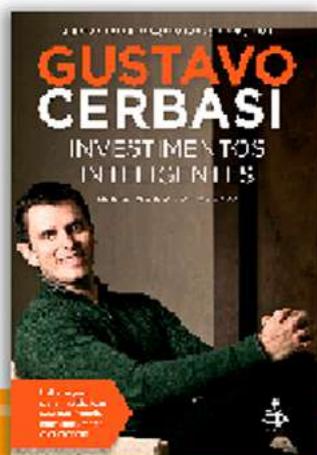
desperdiçando muito resultado. Muito dinheiro está ficando no cofre dos bancos, porque as pessoas decidem mal. Se com educação, com dedicação e com estudo as pessoas começarem a se vigiar, policiar suas escolhas, buscar mais qualidade de vida, durabilidade e simplicidade no seu consumo, provavelmente conseguirão investir mais e investir melhor em instituições sérias. Com isso, talvez até os financiamentos que no Brasil são muito caros, passem a ser menos relevantes e menos presentes na vida das pessoas e o dinheiro passe a ser usado para gerar mais riqueza. O Brasil é o país fértil, com clima estável, com povo criativo, lugar ideal para construir riqueza. O que falta é escolhermos o caminho de pararmos, planejarmos, nos organizarmos, estudarmos para fazermos escolhas melhores.

**“O brasileiro não tem o hábito de poupar por dois motivos. Primeiro, porque ele não ter sido educado para poupar com equilíbrio.”**

**13. Qual o seu propósito na caminhada profissional?**

**GC:** Eu me dedico a educação financeira há 22 anos. Nesse período, fiz mestrado, escrevi 16 livros, lecionei em dezenas de MBAs, cursos de especializações, palestrei em todos os estados do Brasil, em alguns países também, me dediquei a internet, com muito conteúdo gratuito nas redes sociais e desenvolvi 2 cursos on-line pagos que impactaram mais de 30 mil pessoas. Minha carreira vem numa crescente e eu sinto que os cursos online estão se aproximando do fechamento de um ciclo. Quando eu

percebo que o crescimento fica mais lento, o esforço para chegar no público alvo passa a ser muito maior do que o resultado. Nitidamente, quando tenho que pagar para chegar as pessoas, é a hora de eu caminhar para o encerramento desse ciclo. Mas eu estou me aproximando dos 50 anos, buscando um período sabático, um período de estudo, período de dedicação aos meus 3 filhos que entraram na adolescência. Nos próximos meses, vou me dedicar a estudar minha própria carreira, as possibilidades, conversar com muitas pessoas, com os amigos. Meu pai não está mais presente para conversar, mas felizmente tenho 3 filhos, que são maravilhosos para me inspirar na minha carreira e estou planejando um ciclo novo. Em algum momento, nos próximos meses ou anos, será o ciclo sob o qual quero reforçar o meu propósito de educar para construir riqueza, felicidade, educar dando exemplo, servir de exemplo não só para a sociedade, mas para meus filhos também e sempre ser muito honesto nessa entrega. Fazer o melhor possível para que esse serviço gratuito impacte o máximo de pessoas possíveis: é assim que devo seguir daqui para frente na minha carreira. Novidades vêm pela frente, não sei dizer. Para mim, a novidade é ter um certo alívio da agenda daqui há alguns meses, um alívio que acaba inspirando caminhos melhores. ☺

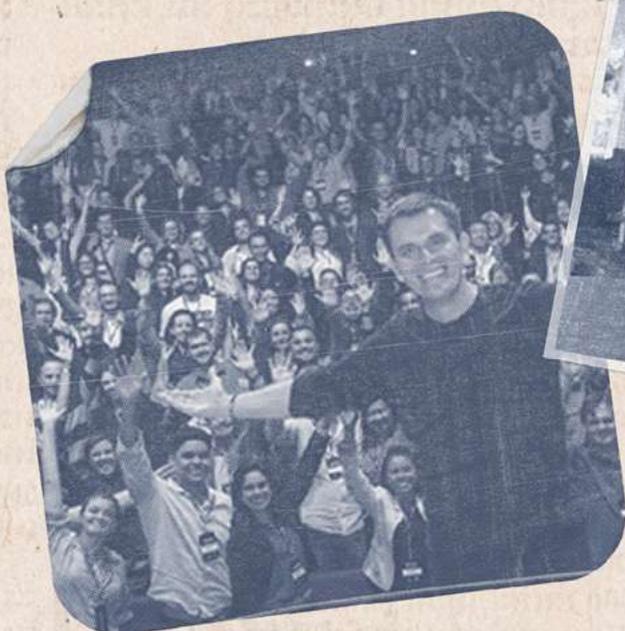
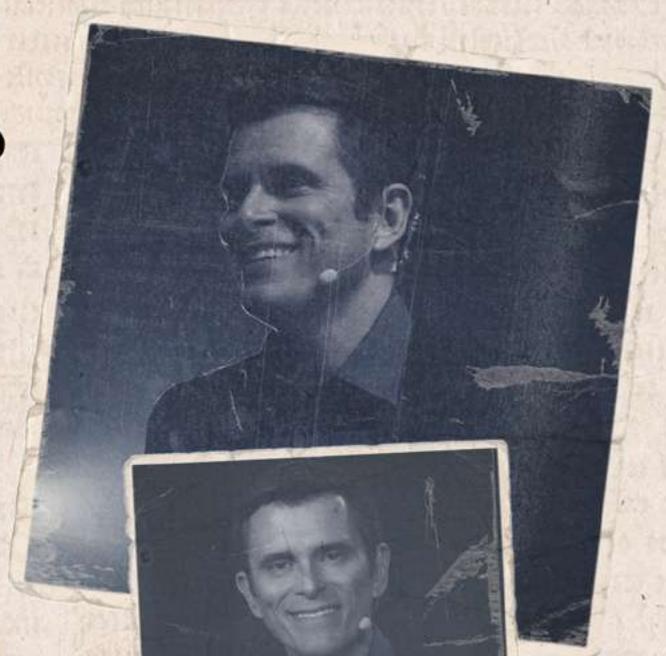


# ÚLTIMA TURMA

## Curso Inteligência Financeira

Faça **agora** sua inscrição e aproveite a última oportunidade de estudar com **Gustavo Cerbasi.**

 [WWW.CERBASI.SITE/IF](http://WWW.CERBASI.SITE/IF)





# COACHING

## *A ferramenta de Coaching para promoção da Saúde e Bem Estar*

A função de coaching apresenta-se como uma área de atuação diversa, emergente e amplamente difundida. No entanto, ainda há muito preconceito com os serviços oferecidos por esses profissionais, o que faz aumentar as indagações a respeito do que consiste essa prática e o que a diferencia de outras atividades relacionadas ao conhecimento tais como treinamento, consultoria, psicologia e mentoria. Isso porque todas elas são profissões com amplas áreas em comum.

Diante de tal diversidade de abordagens, o interesse aqui é apresentar o processo de coaching na área da saúde e bem estar como uma intervenção, para que o cliente (coachee) inicie mudanças comportamentais e melhore a sua saúde, sob o ponto de vista da integração corpo, mente e dimensão espiritual. Nos últimos anos, várias intervenções de coaching de saúde foram desenvolvidas e o número de estudos sobre esse tópico aumentou significativamente no mundo todo. Nas definições mais utilizadas, o coaching em saúde está associado a um método de educação centrado no paciente, que visa motivar os indivíduos a melhorar sua saúde e promover o autocuidado ao longo dos anos. Geralmente as pessoas têm dificuldade para se expressar com clareza e formular exatamente o que elas querem para viver de forma plena. O papel do coach (profissional fornecedor) dentro desse processo é facilitar, ou criar condições para as pessoas refletirem sobre o que pode ser diferente e permitirem que criem situações para desenvolver a mudança, sem que seja dito o que elas devem fazer. Na medicina integrativa, os princípios básicos em relação à escuta sensível, da parceria entre o paciente e o profissional da saúde e o foco na pessoa tem muito em comum com o coaching.

Tais princípios pontuam a necessidade de escutar em todos os níveis (verbal, físico e emocional), e fazer perguntas que gerem reflexão e ajudem o paciente (coachee) a ficar em estado de aproximação. O que vai diferenciar um bom processo de coaching é a adoção de algumas ações: Ter início, meio e fim, ou seja, estar bem estruturado; Não ter relação de hierarquia; Adotar um ambiente instigante, criativo e inspirador, para que o cliente maximize seu potencial (seja pessoal ou profissional), buscando alcançar objetivos e metas por meio do desenvolvimento de novos comportamentos mais efetivos. O coaching em saúde é potencialmente um método prático para ajudar o coachee a alcançar e manter um estilo de vida saudável e duradouro. Através da relação entre ambos, o coach começa com a exploração da visão geral do coachee para a saúde e o bem-estar e prossegue para explorar os valores centrais, avaliar as lacunas entre os estilos de vida atuais e os desejados e avançar para metas específicas. Esse processo é feito passo a passo, com apoio ao coachee, a fim que ele saiba cobrir suas próprias forças, desafios e soluções. Quando alguém não conhece suas forças e suas fraquezas não consegue aproveitar e cuidar deles. O objetivo do processo de coaching, neste caso, é que o alvo da ação esteja mais seguro e confiante para fazer suas escolhas e falar sobre si. Vale enfatizar que os resultados dependem muito mais do coachee do que do coach.

O processo em si não faz mágica. Os três principais princípios dele são: 1. A atenção é centrada na pessoa. É o cliente quem escolhe o que ele quer abordar primeiro, além de definir suas próprias metas, já que ele é

quem sabe dizer como se sente. 2. Os coaches dão aos seus coachees o presente do reconhecimento quando oferecem devolutivas com frequência. O reconhecimento é uma maneira eficaz de ajudar os clientes a progredirem, e deve ser oferecida com a maior frequência possível, mantendo a autenticidade. 3. Os clientes são responsáveis pelas próprias vidas e ações. Os coaches ajudam as pessoas a desenvolver novos hábitos a todo o momento, assim como atuar na tomada de autoconsciência sobre várias questões da vida, permitindo, assim, a geração de mudanças. Portanto, estes passos precisam ser celebrados quando acontecem. 



**blūm**  
Desenvolvimento Humano

**ANNA BRITTO ALMEIDA**

ADMINISTRADORA, ESPECIALISTA EM GESTÃO DE PESSOAS E LIDERANÇA ORGANIZACIONAL, ESPECIALISTA EM SAÚDE INTEGRATIVA, COACH FEDERATION (ICF). FUNDADORA DA BLUM CONSULTORIA E PRESIDENTE DO INSTITUTO DE SAÚDE INTEGRAL DO SER - ISIS



[www.blumdh.com.br](http://www.blumdh.com.br)



[/blumdhoficial](https://www.facebook.com/blumdhoficial)



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



[@isis.saude](https://www.whatsapp.com/channel/0123456789)



# LIDERANÇA

## *Líder, à moda Bife a Cavalo*

Já parou para analisar que para termos à mesa um delicioso “Bife a Cavalo” existem variantes importantes que estão presentes em todas as etapas da elaboração? Sim, existem, e vale muito a pena pontuarmos. Vamos falar aqui sobre uma dessas variáveis: o nível de engajamento envolvido na tarefa, nos serviremos da alegoria do prato à mesa. Com isso é importante nos perguntarmos, qual boi precisará dar sua vida para que tenhamos o prato? Ou seja, nosso resultado esperado. No caso do boi, sua contribuição é definitiva, envolve sua própria existência.

Ainda no assunto, queremos fazer uma comparação com as galinhas, que também servem à alimentação humana. Não são tão diferentes, também criadas em modo de produção controlada fornecem os ovos e permanecem vivas, já que isto é fundamental para continuidade da atividade. Vemos então, que o nível de engajamento entre os dois é bem diferente, com a devida licença de os compararmos apenas em termos ilustrativos.

Pela nossa experiência, vemos que isso acontece também em algumas relações trabalhistas. Enquanto uns somam ‘dando sua própria vida’, outros oferecem apenas o possível. Ora, ao buscar o boi e a galinha como alegorias de lideranças estamos argumentando que há a possibilidade de identificarmos os níveis de envolvimento, engajamento e proatividade.

E isso tem um impacto muito significativo quando quem figura o personagem da galinha é o “LÍDER”, pois, ao contrário da entrega mínima, esperamos da liderança uma postura constante, firme, atuante e acima de tudo imbuída 100% com a organização, transpirando uma liderança no exemplo.

A incidência nas empresas desse tipo de líder à moda “Galinha” é maior do que podemos imaginar, e normalmente se escondem em comportamentos de

cobranças abusivas, exposições dos seus liderados, inabilidade do seu time, gerando um cenário de medo e inseguranças. Uma liderança com essas características da galinha, não tem atuação in loco com olhar de dono, não se preocupa com o que o time pensa sobre sua atuação, não está disponível a ouvir e dar créditos à voz da base, não tem interesse em ser aceito, se contenta com o aparente respeito e o temor à sua posição.

Essas atitudes por parte da liderança resultam em um ambiente sabotador de talentos e isso acontece muitas vezes de forma imperceptível, pois o discurso pode perpassar também a gestão de pessoas. Nesse caso não existem os devidos cuidados, oportunidades oferecidas com imparcialidade, clareza das informações, desenvolvimento humano em grupo ou individual, deixando assim de construir e consolidar um clima organizacional que valorize e viabilize o melhoramento ao ambiente cooperativo.

Em síntese, o modo de entrega da liderança à moda bife a cavalo, obviamente exige um alto nível de engajamento, este é conquistado, entre outras coisas, através do sentimento de empatia. Este é fundamental para a cultura da solidariedade no contexto atual, é algo frequentemente tolhido no ambiente corporativo e muitas vezes silenciado por lideranças que, de modo individualista, geralmente se percebem como um SUPER HOMEM ou MULHER MARAVILHA. Tendo como centro a si mesmos, podem deixar de perceber que a humildade é aquela sandália que calçada por todos pode proporcionar aprendizagem, inclusive a esses líderes.

Por outro lado, a soberba é fator crucial a ser afastado desse cenário, exatamente por sua

capacidade de travar os processos de aprendizagem, toda e qualquer pessoa que traga instabilidades ao reino que lideranças à moda galinha criaram, são excluídos, jogados fora. Para eles o melhor é o reinado, ao invés dos frutos de um governo justo e inspirador. Dessa maneira, lideranças medianas são servidas à mesa das organizações, com equipes que agem como o boi, enquanto estas lideranças atuam como galinhas. Por fim, não é demais ressaltar, que embora estes tipos de lideranças contribuam com resultados, no nível de comprometimento, é necessário ainda que despertem para o que toda equipe ganharia se fossem para o nível de engajamento. 



**ADEMILDES DUARTE**  
GESTORA REGIONAL BAHIA DA SUINCO



# LIBERTAMENTE

&  
UNIDOS POR UMA PAIXÃO



O Grupo Libertamente foi criado em 2019, a partir de uma paixão em comum de amigos empreendedores que atuam com maestria em distintas áreas profissionais, mas que convergem no quesito desenvolvimento humano. Impulsionados pelo desejo em partilhar seu conhecimento e contribuir para a sociedade com sua expertise, dedicam-se na construção de conteúdo em forma de cursos, palestras, treinamentos e workshops que tem como objetivo auxiliar pessoas na conquista do primeiro emprego e/ou recolocação, identificação de sua aptidão profissional e o despertar ou aprimoramento em liderança e gestão de pessoas.

Todos os integrantes possuem larga experiência na prestação de serviço de desenvolvimento de habilidades e competências, prezando pelo respeito às individualidades e características pessoais utilizando técnicas atualizadas de identificação e avaliando Soft Skills e Hard Skills.

O trabalho é pautado na ética e confiança nas relações com clientes, candidatos e parceiros.

Nossa missão é o foco em pessoas, extraindo sua melhor versão profissional, com trabalhos em grupos e também personalizados.

O compromisso com a ética e excelência no atendimento humanizado e personalizado, respeitando sempre a individualidade para assim desenvolver competências técnicas e comportamentais é nosso valor.

## Nosso time de especialistas

**Ademildes Duarte:** Bacharel em administração e gestão de RH, pós graduada em gestão de pessoas, especializada em análise comportamental, PNL, vendas no varejo com mais de 20 anos de experiência na área comercial.

**Antônio Jorge Menezes:** Bacharel em direito, advogado, pós graduado em ciências criminais, direito do consumidor, família, Administração pública, formação em Gestão de redes de computador com mais de 15 anos de experiência de mercado.

**Claudiane Macêdo:** Graduada em gestão de RH, bacharel em psicologia, especialista em neuropsicologia da aprendizagem, mestranda em intervenção psicológica no desenvolvimento e na educação com know-how na avaliação e desenvolvimento comportamental.

**Kelen Soares:** Comunicóloga, publicitária, pós-graduada em gestão estratégica de marketing e vendas. Atua há 15 anos em gestão comercial, especialista em liderança e formação de equipe de alta performance e professora.

**Danilo Cruz:** Terapeuta cognitivo comportamental, analista comportamental e coach multidimensional, professor, palestrante, treinador.

[@grupo.libertamente](https://www.instagram.com/grupo.libertamente)



# PROGRAMA DE TRAINEE

## *Programa de Trainee Continental Pneus*

O Programa de Trainee da Conti acontece num período entre um ano e meio e dois anos e abrange diferentes áreas técnicas e administrativas. Ele tem trazido para o nosso time grandes talentos nas áreas de RH, Controladoria, Manufatura, Manutenção, TI e Logística. Nem todos os programas são oferecidos anualmente, e os mais frequentes hoje são os de Manufatura, Manutenção e TI.

O perfil que buscamos é o de pessoas fortes, autônomas e ao mesmo tempo humildes, que assumam a responsabilidade e busquem aprender, contribuir e se desenvolver junto com a organização. Avaliamos esse perfil nas atitudes e comportamento durante o processo seletivo e também olhamos aspectos da experiência anterior.

O Programa Trainee da Conti é especial por várias razões. Os novos trainees passam por um período que compreende entre seis a doze meses na planta original antes de iniciarem a experiência global, (ajustada em função da pandemia da Covid-19).

O momento de preparação na fábrica de Camaçari antes do momento internacional é a oportunidade para aprender sobre o processo de fabricação de pneus, ganhar familiaridade com nossas práticas, nossas pessoas e nossos desafios. Nesse período, há oportunidade de conhecer todos os departamentos da fábrica e o processo fabril em sua totalidade.

Embora na pandemia, as viagens internacionais tenham sido suspensas, a experiência internacional oferece uma rica interação com a Central na Alemanha e com outras localidades da Continental no mundo, desenvolvendo projetos de nível global nas áreas de pesquisa e desenvolvimento, manufatura e negócios, além de realizar diversos treinamentos sobre produção e gestão, formando uma forte rede de contatos em diversas plantas. Hoje os programas de Manufatura, Manutenção e TI são os mais frequentes e os de Controladoria, RH e Logística têm um espaçamento maior entre as turmas.

O programa em Camaçari tem tido sucesso ao longo de 11 anos e o grupo Continental tem inovado o formato do programa para se manter atrativo e eficaz na formação de talentos. 



**PATRÍCIA GUERREIRO**  
GERENTE DE RELAÇÕES HUMANAS

# Joilson Pereira

F O T O G R A F I A

PROFISSIONAL AUDIOVISUAL

# JOILSON PEREIRA

Filmmaker  
Fotógrafo  
Profissional de Transmissão ao Vivo  
Piloto de Drone



**AJUDO PESSOAS**  
**TÍMIDAS A ENCONTRAR**  
**A BELEZA QUE**  
**HÁ DENTRO DE SI.**



@JOILSONPEREIRA  
+55 71 9278-0331



## *Escrevendo o tcc de forma leve e produtiva: Algumas dicas!*

Um dos maiores desafios de quem experimenta a vida acadêmica é a escrita do famoso Trabalho de Conclusão de Curso – TCC. Não é raro encontrar formandos no desespero da produção, perdidos, sem saber o que entregar ao professor e isso, parece-nos, é uma situação comum a todos os cursos e seus estudantes. Fato é que o brasileiro não cultiva o hábito da leitura ao longo de sua caminhada (mesmo os universitários) e isso se torna um complicador em momentos cruciais como esse, porque sabemos que a pessoa que não lê não tem como escrever de forma satisfatória. Nessa breve abordagem, apresentam-se algumas orientações para quem vive, viverá tal realidade ou conhece alguém que está em processo de elaboração de TCC.

**1.** É necessário identificar o objeto de estudo que se deseja pesquisar mesmo antes de a instituição começar as orientações e informar o prazo de entrega. Sempre temos orientado aos estudantes que no meio do curso já comecem a buscar temas que sejam interessantes para eles, dentro da área que desejam atuar. Não vale a pena escrever sobre algo com o qual não se identifica, porque isso vai gerar duplo sofrimento: a obrigatoriedade de escrever com toda a dificuldade que se tem e falar sobre um tema com o qual não há qualquer afinidade.

**2.** Deve-se fazer uma busca em sites especializados sobre o que chamamos de Estado da Arte. Essa pesquisa vai revelar quantos estudos tem sido feito na área que o estudante deseja fazer seu

trabalho. Através dela, ele poderá saber se já há algo feito naquela linha de pesquisa, quem são os pesquisadores, quais referências de leituras estão em evidência. Esse processo é necessário e importante, a fim de que não se escreva sobre algo que já foi publicado.

**3.** É imperativo que o estudante faça uma agenda de estudos e que elabore um cronograma com as ações que envolvem sua pesquisa, desde a coleta de dados até a entrega do trabalho à banca examinadora.

**4.** Orientamos que cada um faça fichamento dos textos que estão lendo, já elaborando as referências, a fim de não acumular leituras, sobrecarregar-se e comprometer a escrita.

**5.** Ao começar a escrita das seções, deve-se ter o cuidado de entregar imediatamente ao orientador, a fim de que ele possa fazer as sinalizações de ajustes.

**6.** No que tange às regras da gramática normativa, é necessário consultar um profissional da área, para que ele possa corrigir os desvios encontrados no trabalho. É arriscado entregar uma produção como essa sem o olhar de alguém preparado para esse fim. Assim, contratar um revisor de texto, devidamente habilitado, é importante, para que o resultado seja positivo.

**7.** Por fim, o estudante deve tomar o cuidado para não copiar textos de terceiros e usar como seus. Nem de forma parcial ou em sua totalidade, o plágio será aceito, porque configura crime, conforme prescreve a Lei 9.610, de 1998. É bom salientar que uma vez provado o ato criminoso, a pessoa está sujeita à multa e até detenção, que pode variar de três meses a um ano.

No mais, desejamos que o formando tenha sucesso em sua trajetória e que obtenha êxito em sua produção acadêmica final. A Contexto/Parole coloca-se à disposição para os que precisarem de mais orientações. 

Kia Kaha



# PROBLEMAS COM SEU TEXTO? NÓS SOMOS A SOLUÇÃO!



A PAROLE É UMA  
**PLATAFORMA**  
DE CORREÇÃO DE  
TEXTOS, COM  
VASTA EXPERIÊNCIA NA  
ÁREA DA LINGUAGEM.



## NOSSOS SERVIÇOS:

- Orientação de produção textual para candidatos de ENEM, concursos e vestibulares;
- Formação continuada de professores de Produção textual;
- Elaboração de propostas de redação para concursos e vestibulares;
- Correção de redação de concursos e vestibulares;
- Assessoria de produção textual para estudantes do Ensino Médio, vestibulandos e concurseiros;
- Correção de textos oficiais;
- Correção de textos acadêmicos.

☎ (71) 99246-1965 – Luciel Pereira

☎ (71) 99258-5500 – Gilmar Costa

📱 @paroleoficial

🌐 [www.parole.com.br](http://www.parole.com.br)

## *O que é mindfulness?*

Mindfulness tem sua origem em um ensinamento do Budha chamado Anapansati, mas a prática é secular, desvinculada totalmente de qualquer religião ou crença.

A simplicidade das práticas foi compilada e adaptada para o Ocidente com bastante eficácia pelo americano Jon Kabat-Zinn, criador do Programa de Redução de Stress Baseado em Técnicas de Mindfulness - MBSR - iniciado em hospitais para pessoas com dores crônicas.

Por definição, segundo Jon Kabat Zinn, Mindfulness é a consciência que emerge, quando alguém traz a atenção para o momento presente, com gentileza e sem julgamento, com uma mente aberta e curiosa. Ou seja, quando estamos plenamente presentes em nossas ações, sem as expectativas do futuro e as ruminções do passado. Neste estado, somos mais assertivos, menos munidos por impulsos inconscientes, mais compassivos e fazemos uma escuta interna mais profunda, o que propicia autoconhecimento.

Como começar a implementar o Mindfulness no dia a dia? As técnicas a seguir ajudam a criar mini pausas durante o dia para calibrar o sistema nervoso. São curtas, mas bastante eficientes, se combinadas com a prática disciplinada.

- **Três pés e uma respiração:** A técnica mais curta de mindfulness. Sinta um de seus pés, em seguida o outro. Faça uma respiração consciente. Repita frequentemente durante o dia como uma pequena lembrança que você está vivendo realmente num corpo físico.

- **Três Ps -** Com essa prática simples e curta já começamos a desligar um pouco do piloto automático da vida:

**Pause** - Tire um momento para você. Mesmo que seja uma simples respiração. Deixe a mente ir para as tarefas orientadas e simplesmente observe o momento.

**Presença** - Esteja presente e consciente do que está acontecendo neste momento. Experimente as sensações do corpo, observando os pensamentos e sentindo as emoções como são, sem tentar mudar nada.

**Proceda** - Usando as palavras de forma consciente, responda compassivamente a qualquer coisa que estiver precisando da sua atenção neste momento. 



isis  
longevidade  
saúde

**FERNANDA MIGUEZ**  
TRAINER DE MINDFULNESS PELO ISIS

# VOCÊ SABIA?

Que mais de 60% dos clientes costumam comprar em Lojas que oferecem recompensas? e as indicam para amigos e parentes?

Aumente o seu faturamento oferecendo CASHBACK, conquistando, e atraindo novos clientes. Saiba mais:

Fátima Reis  (71) 99127-9704

**nível**  
cashback

BAIXE O APP



"EU, DAY MESQUITA, JÁ GANHO CASHBACK, E VOCÊ?"



Grandes Redes - Lojas On-line

VIVARA

CMICADO ( evino )

natura

Carrefour

CENTAURO



# COMUNICAÇÃO

## *Comunicação Assertiva*

O conceito de comunicação assertiva nos fala da habilidade em expressar as nossas ideias, os nossos pensamentos, nossos sentimentos e as nossas necessidades de uma forma clara, objetiva e precisa, respeitando sempre os nossos direitos e igualmente os direitos dos demais, ou seja, comunicar com responsabilidades e cuidado a nós e aos outros.

Você já se deparou com alguém ou quem sabe você mesmo já se viu em uma situação em que já tinha a sua opinião formada sobre um determinado assunto, mas não conseguiu expor seu ponto de vista? Consegue lembrar-se de como você percebeu o que a pessoa sentiu? Ou mesmo como você se sentiu nesta situação?

E o oposto já aconteceu? Você presenciou ou vivenciou um momento no qual falava sem pensar e muito menos se importou em como falava? Quem costuma agir dessa maneira, normalmente, se arrepende depois, porém, há quem não tenha essa atitude de se arrepender.

Na primeira situação temos o exemplo de uma pessoa que age com passividade. Essa pessoa anula sua própria opinião e conseqüentemente anula a si mesmo, além de não ser honesta para si.

No outro caso, o extremo, nos deparamos com uma pessoa que age com agressividade. É o tipo da pessoa mais impositiva, mais autoritária e que

por meio desse autoritarismo impõe a sua vontade e a sua opinião sem pensar ou se importar com o outro, ou seja, o outro que se vire. Esses dois extremos são ruins e problemáticos. É preciso existir um ponto de equilíbrio, em que você consiga se posicionar; expor sua opinião e ao mesmo tempo saber respeitar a posição e a opinião do outro. Isso é ser assertivo na comunicação. É importante lembrar que ninguém nasce com uma comunicação assertiva, isso significa que essa é uma habilidade que precisa ser aprendida, treinada e aperfeiçoada.

E quais são os benefícios de uma comunicação assertiva? Por que a comunicação assertiva é mais vantajosa na nossa vida? Em primeiro lugar porque ela evita conflitos e minimiza os ruídos na comunicação. Com a comunicação assertiva é mais fácil compreender e ser compreendido. Outro ganho é que por meio dela desenvolve-se relações mais construtivas tanto na vida pessoal quanto na vida profissional.

O indivíduo que tem a habilidade de se comunicar de forma assertiva acaba por desenvolver mais autoconfiança e autocontrole, além de se tornar naturalmente mais afirmado e seguro na vida.

Outra aplicabilidade e vantagem da comunicação assertiva é a diminuição da ansiedade, a minimização do estresse e também das frustrações que são tão

comuns nas relações humanas. A autoafirmação e segurança em si mesmo, desenvolvidas por meio do treino da habilidade da comunicação assertiva, será útil, inclusive quando surgirem situações problemáticas e de conflitos, onde se faz necessário, em alguns casos, se expressar de forma enérgica, usando um pouco de agressividade para se impor.

Existem situações, em que você percebe que precisa ser flexível, diminuir o valor e o peso do momento, optando pela passividade para poder trabalhar melhor aquela situação em um momento mais favorável. Quando se conhece as diferentes formas de comunicação e consegue ter o domínio de seu comportamento, consegue-se ter também maior domínio sobre as situações. Sendo assim, é possível avaliar as conseqüências da passividade, da agressividade e da assertividade na comunicação.

É importante ressaltar que a comunicação passiva, a agressiva e a assertiva não aparecem apenas na comunicação verbal, mas, também se faz presente na comunicação não verbal, onde a imagem, os gestos, a expressão facial, as posturas e o olhar expressam as características de cada uma delas.

As características da comunicação assertiva expressas verbalmente



são: a calma e tranquilidade na fala emitindo um tom de voz adequado das emoções, o manter contato visual constante com o interlocutor demonstrando interesse e não intimidação, usar gestos harmônicos e suaves que transmitam tranquilidade, equilíbrio e calma.

Na prática, o que você precisa fazer para ter uma comunicação assertiva? Por onde começar?

Primeiro lembre-se de que na comunicação com o outro, você não é responsável e nem capaz de mudar a forma como ele se comunica, ou seja, você deve ocupar-se com o seu aprimoramento, sua melhoria e sua mudança. Logo, se você adquire consciência de como é a sua comunicação, e percebe que você transmite agressividade, que as pessoas têm medo de você, ou o contrário, as pessoas estão sempre te pedindo coisas, e você sempre dizendo sim para tudo, tendo grande dificuldade de dizer não, significa que você precisa exercitar a comunicação assertiva, sendo objetivo, conciso e preciso nas suas palavras.

Não faça rodeios quando precisar resolver um assunto com alguém. Vá diretamente ao ponto, não deixe para amanhã se pode resolver hoje, no entanto, procure usar sua fala com tranquilidade e leveza, mas seja direto ao assunto que precisa ser tratado. Você pode e deve organizar suas ideias, pensar antes de falar, avaliar a situação sob todos os pontos, inclusive colocar-se

no lugar do outro.

Antes de se expor esteja atento a coerência entre a sua comunicação verbal e a não-verbal, muitas vezes isso pode estar em desarmonia e incongruente, onde por exemplo, você está tentando falar com gentileza na voz, mas o seu olhar e a sua postura estão invasivos. Observe atentamente o seu tom de voz, o seu olhar, a sua postura, os seus gestos e veja se todos estes detalhes estão coerentes e em sintonia.

É muito importante também está preparado para ouvir objeções, por tanto, considere-as como feedbacks.

E lembre-se, você é responsável pelo que comunica. A partir do momento que você decide respeitar as suas necessidades e a sua opinião, você assume a responsabilidade pelas consequências.

Exercite a tolerância. Tenha sempre em mente que as pessoas são diferentes, que tiveram outras experiências e que consequentemente elas não pensam como você, não agem como você, não passaram pelo que você passou, e elas não acreditam nas mesmas coisas que você acredita. Somos todos diferentes. Você não precisa abrir mão das suas convicções, mas é preciso respeitar as convicções do outro, para que as suas sejam respeitadas.

Sabemos que falar é muito mais fácil que fazer, no entanto, se quisermos ter uma vida menos conflituosa, construir relações saudáveis, ter uma vida com mais harmonia e felicidade, é preciso praticar cada conceito e dicas e acima de tudo respeitar cada processo de aprendizado.

Te convido a começar por um lugar cheio de mistérios e possibilidades incríveis, esse lugar é você. Todas as descobertas valerão a pena. ☺



## ERICK BARCELOS

FACILITADOR DA METODOLOGIA JOGO INTERNO DA THE INNER GAME INSTITUTE, MENTOR, COACH DE TREINAMENTO, PALESTRANTE E INSTRUTOR DE ORATÓRIA.



# LIDERANÇA

## *Liderança humanizada! A chave para o engajamento*

Já faz um tempo que sentimos a necessidade de uma mudança profunda na cultura de liderança, com um olhar mais humanizado para os colaboradores, dando um pouco mais de equilíbrio entre a vida pessoal e profissional.

O estilo comando/controle que imperou durante muito tempo nas empresas, mais evidenciado no setor industrial, no qual a produção é mandatória, hoje não tem espaço em mais nenhum segmento. Mesmo assim, ainda são encontrados muitos líderes que enxergam no dito popular “manda que pode e obedece quem tem juízo”, a única forma de manter a ordem e a produtividade. Os impactos desse modelo são desfavoráveis e trazem consequências como baixa produtividade, clima tóxico, aumento de acidentes físicos nas áreas operacionais e aumento de absenteísmo. Isso porque temos muitas pessoas que acabam adoecendo em função do estresse causado no ambiente de trabalho.

Por mais que seja sabido que é uma armadilha a promoção, para a liderança, do melhor executor (melhor vendedor vira o gerente de vendas, melhor técnico vira o supervisor operacional etc), ainda é possível observar esse tipo de premissa para reconhecimento do bom serviço prestado. Porém, na maioria das vezes em que isso acontece, temos duas consequências: perde-se o melhor especialista e ganha-se um gestor ineficaz. Nesses casos, é muito comum termos gestores centralizadores, inseguros e que acabam ficando frustrados e que acabam saindo ou sendo demitidos.

A liderança de hoje (liderança 4.0), principalmente no mundo pós pandemia, precisa considerar melhor o ser humano integral, com vida pessoal, problemas familiares, sonhos próprios e escolhas individuais. Além disso, é necessário atentar

para a consolidação das novas tecnologias como ferramentas de trabalho (robótica, inteligência artificial, tecnologias cognitivas, internet das coisas, computação quântica e nanotecnologia).

A liderança Humanizada não pode ser confundida com o líder permissivo, bonzinho, omissivo ou passivo. O conceito de humanização precisa iniciar no próprio líder que através do autoconhecimento e maturidade sabe reconhecer suas vulnerabilidades e ter consciência que não precisa saber de tudo. O líder humanizado tem competência genuína de gestão, gosta de lidar com pessoas, foca na melhoria contínua, está aberto a se desprender de antigos paradigmas e busca conseguir os resultados através das pessoas e não apesar delas.

### Construa a confiança

As melhores equipes com maior engajamento são aquelas em que existe a confiança como valor. O gestor confia na equipe, a equipe confia no gestor, formando um time forte, no qual se busca a complementaridade e não a unanimidade.

O uso de mapeamentos comportamentais, em conjunto com os indicadores de resultado, traz informações profundas que auxiliam e aceleram a compreensão sobre as pessoas.

Como seres humanos, temos uma forma distorcida de tratar o outro como gostaria de ser tratado, de motivar o outro com o que nos motiva e isso não funciona! Pessoas felizes são motivadas e pessoas motivadas são pessoas produtivas.

### Conecte-se

Temos uma oportunidade para reaprendermos a

nos conectar, olhar mais no olho do que na tela ou monitor, perguntar para uma pessoa se está tudo bem e estar preparados para ouvir a resposta.

Nesse novo contexto, é imperativo entender o momento de cada um, trazendo equilíbrio de vida pessoal e profissional. Não dá para separar uma coisa da outra, por mais que tentemos.

Finalizo com a reflexão do Prof. Luciano Meira que diz: “Não sonho com um capitalismo humanizado. Sonho com um humanismo capitalizado, em que o desenvolvimento das pessoas deixará de ser considerado um meio para a obtenção de resultados econômicos e passará a ser visto como um fim em si mesmo”. 



## MÔNICA HEYMANN

CONSULTORA EMPRESARIAL COM FOCO EM DESENVOLVIMENTO HUMANO, LIDERANÇA, GESTÃO DE PESSOAS E RISCO COMPORTAMENTAL PARA INDÚSTRIAS.

Qual é a ideia?  
Você conhece!



*Gastronomia local*



ASSESSORIA E ACOMPANHAMENTO EM VIAGENS



 @PEREIRATURISMO



GUIALIVIA.COM.BR



71 99267-9309



# @ VISÃO DE UM COACH

## *As quatro dimensões da confiança*

No Brasil, a cultura da desconfiança está instalada há muito tempo e isso nos leva a sempre tomar cuidado com as conhecidas malandragem, esperteza ou vantagens indevidas e injustas, marcas do povo tupiniquim.

Não sei quantos já observaram, mas mesmo com tudo isso, há pessoas com as quais lidamos e nas quais depositamos nossa confiança, sem que haja explicação lógica para isso. Por que isso acontece? Por que nem sempre conseguimos despertar a confiança das pessoas? Existe, todavia, algo que pode dar muita clareza a essa questão da confiança, que pode ser aparentada sob quatro dimensões:

A primeira dimensão é a integridade, que é construída em um processo de verificação contínua. Ao conhecer e conviver com uma pessoa, começamos a entender o quanto ela realiza daquilo que diz que vai realizar. Quando encontramos alguém assim, é natural que essa pessoa seja, inclusive, defendida pelo coletivo por conta do seu comportamento íntegro.

A segunda é a intenção. Pessoas bem intencionadas costumam reiterar comportamentos que levam a resultados positivos em suas ações e em seus relacionamentos interpessoais. A demonstração de intenção de uma pessoa costuma ser muito clara, por isso os outros notam que existe por parte dessa pessoa um cuidado especial para que as partes envolvidas estejam satisfeitas.

A terceira dimensão da confiança é a capacitação. Uma pessoa que é capacitada para exercer uma função e que procura se atualizar, com frequência é, via de regra, confiável, posto que os que estão a sua volta entendem que ela está em um nível de capacitação superior. Seja em um contexto mais amplo ou em uma área específica, sempre vão procurar consultá-la a respeito daquilo que elas sabem que essa pessoa é capaz. E, por último, temos o quarto nível de confiança que é o resultado. Não adianta nada uma pessoa ter

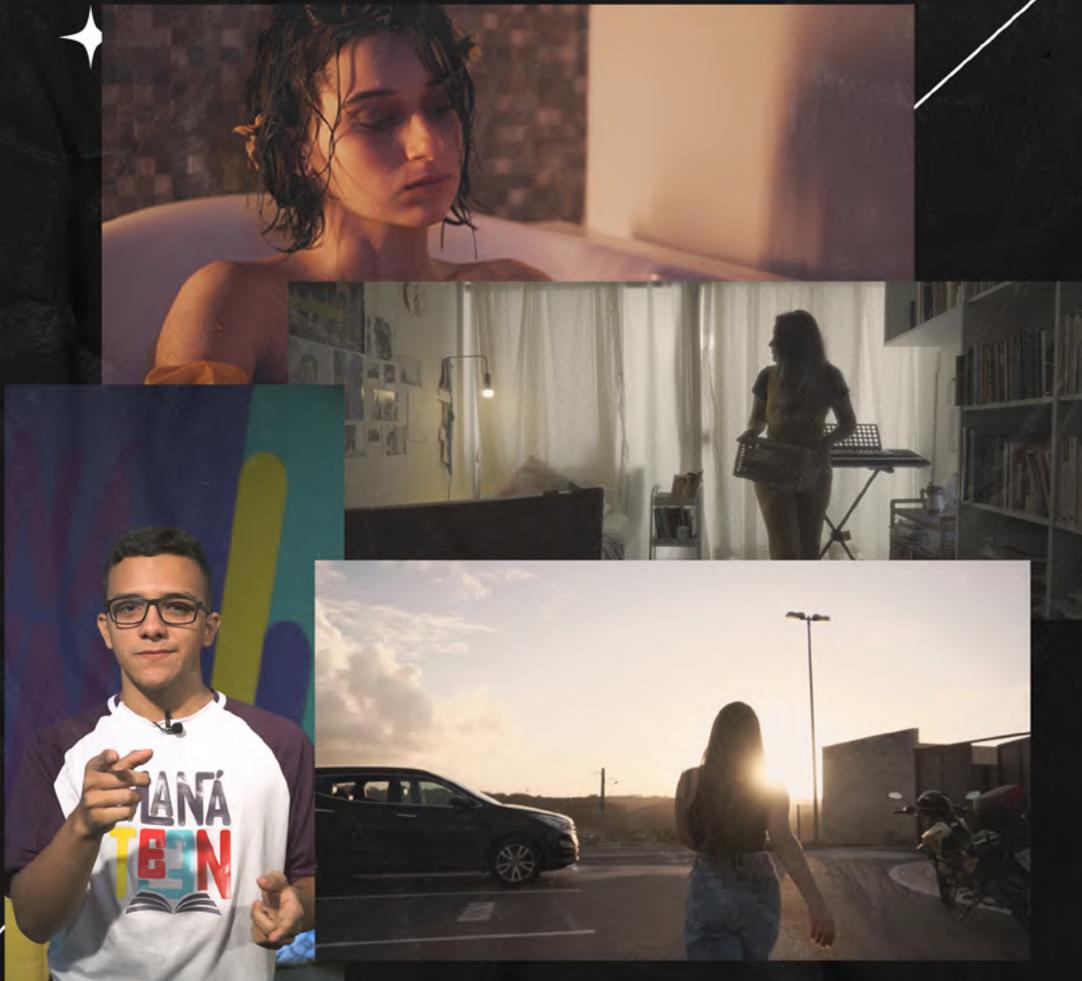
integridade alta, intenção boa e capacitação, mas não entregar resultados. Isso vale para qualquer nível da vida, mas, sobretudo, no nível corporativo, já que por mais que essa pessoa se esforce, a finalidade para qual ela foi contratada não estará sendo concretizada. @



## MARCELO VIAL

COACH CERTIFICADO GALLUP USA

# GALLAX PICTURES



**Elevamos seu projeto a outro mundo!**

A Gallax Pictures é uma produtora audiovisual cristã focada em transformar a sua ideia em vídeo.

Somos especializados em Filmes Narrativos e Publicitários, Edição de Vídeos, Animações, Cartelas e Vinhetas.



[WWW.GALLAXPICTURES.COM](http://WWW.GALLAXPICTURES.COM)

+55 71 8708-1171



# CARREIRA

## *Mentoria de carreira para jovens talentos*

A Mentoria de Carreira vem trazendo consigo a realidade de muitos sistemas corporativos, com o objetivo de ampliar conhecimentos e desenvolver o intelecto dos profissionais, a fim de atingir determinado alvo, visando alcançar metas em formatos mais rápidos e práticos. Devido à diversidade desses programas, a mentoria surge com o efeito e aplicabilidade para desenvolver possíveis futuros talentos dentro de realidades que lhes são atribuídas. O Centro Universitário Estácio da Bahia oferece o Curso Superior em Tecnologia de Gestão de Recursos Humanos, dentro do qual funciona o Núcleo de Apoio à Carreira – NAC - um laboratório didático especializado que contribui para o aprendizado do aluno e desenvolvimento das competências, possibilitando uma experimentação prática das teorias recebidas em sala de aula. O núcleo visa proporcionar aos alunos novos espaços para uma formação acadêmica e profissional articulada com a realidade do mercado de trabalho. Isso os aproxima das práticas que fortaleçam as competências pretendidas para o perfil

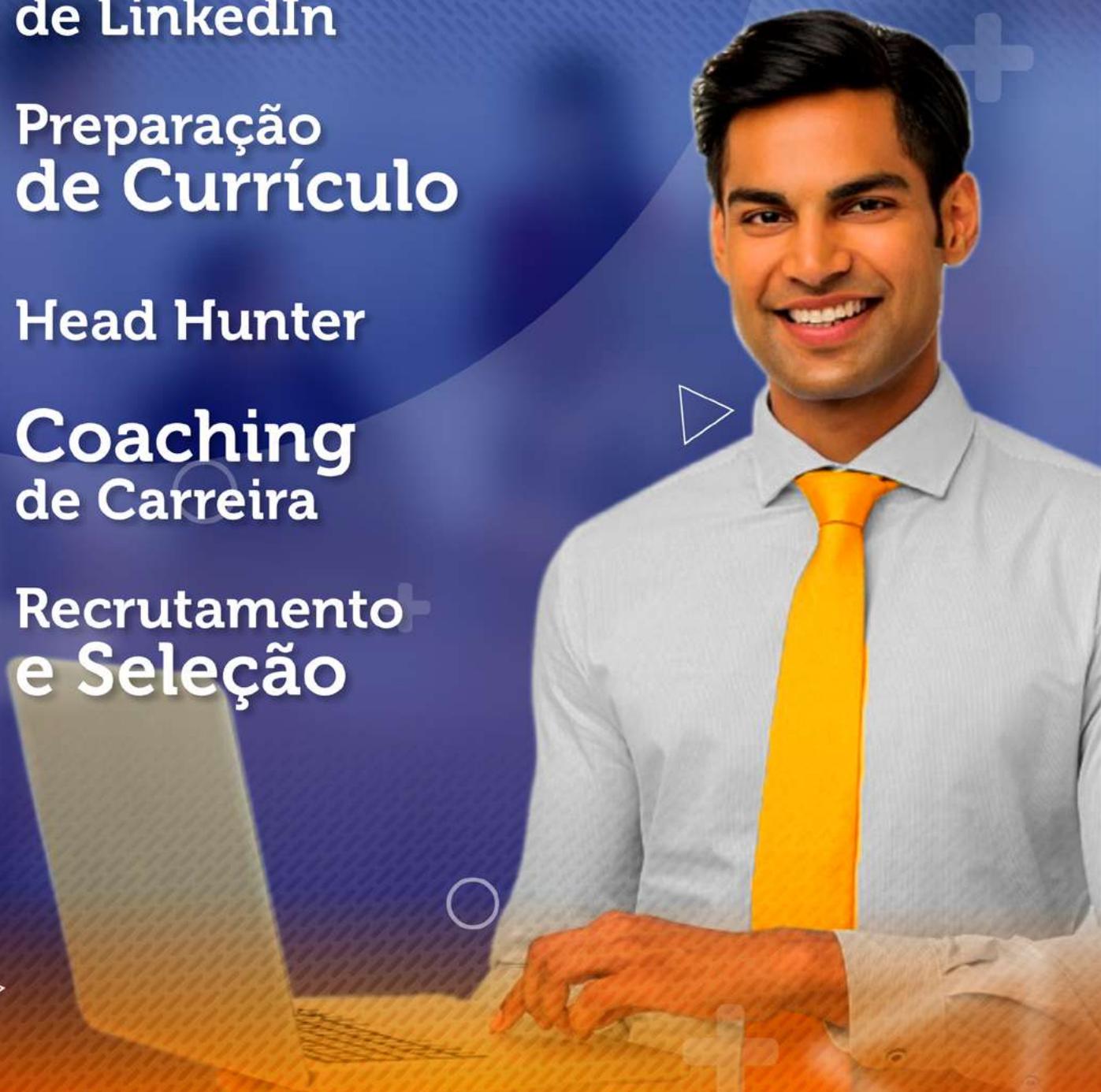
do egresso, proporcionando mais elementos contributivos para a formação ética e responsável. O NAC e a parceria com o Projeto Extensão Social – “Mentoria de Carreira para Jovens Talentos” desenvolveram juntos em 2021 um cronograma com ações efetivas e práticas direcionadas, a fim de ampliar o potencial dos estudantes, da comunidade acadêmica e do público externo. O projeto tem como objetivo compreender o real sentido da mentoria de carreira e onde o seu contexto estratégico pode e deve beneficiar os jovens talentos e as empresas. Utilizou-se uma pesquisa de campo e qualitativa, tendo como técnica um questionário aplicado aos jovens.

A preocupação com o tema se dá diante da relevância empresarial que tem ganhado cada vez mais credibilidade no cenário organizacional, como uma tendência inevitável para o futuro do trabalho. 



**VERA LÚCIA SANTOS  
PALLOMA CAVALCANTE  
DAIELY SILVA**

- ③ **Otimização de LinkedIn**
- ③ **Preparação de Currículo**
- ③ **Head Hunter**
- ③ **Coaching de Carreira**
- ③ **Recrutamento e Seleção**



[www.carreiraseoportunidades.com](http://www.carreiraseoportunidades.com)

 @carreiraseoportunidades

 @carreiraseoportunidades.oficial

 @carreiraseoportunidades

*Encontro de negócios  
Empreendedores do Brasil!*

**CLIQUE E GARANTA SUA VAGA**

*Destino: Belo Horizonte*

*Data: de 23 a 25-07-22*

*Vendas: 11 9 9813-0488*

*@empreendedoresdobrasiloficial*

Realização



EMPREENDEDORES  
DO BRASIL

