



Autoliderança e Marketing Pessoal

Maria Alexandra Machado Wanderley Melo

Secretaria de
Administração



EXPEDIENTE

Governador de Pernambuco
Paulo Henrique Saraiva Câmara

Vice-governadora de Pernambuco
Luciana Barbosa de Oliveira Santos

•

SECRETARIA DE ADMINISTRAÇÃO

Secretária
Marília Raquel Simões Lins

Secretário Executivo
Adailton Feitosa Filho

Diretora do CEFOSPE
Analúcia Mota Vianna Cabral

Coordenação de Educação Corporativa
Priscila Viana Canto Matos

Chefe da Unidade de Coordenação Pedagógica
Marilene Cordeiro Barbosa Borges

Autora
Maria Alexandra Machado Wanderley Melo

Revisão de Língua Portuguesa
Alécia Guimarães

Diagramação
Sandra Cristina da Silva

•

Material produzido pelo Centro de Formação dos Servidores e Empregados Públicos do Poder Executivo Estadual – CEFOSPE

Setembro, 2020 (1ª. ed.)

Ficha catalográfica elaborada pela bibliotecária Ana Luiza de Souza/ CRB 2066

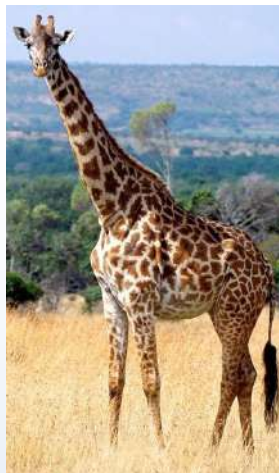
- M528a Melo, Maria Alexandra Machado Wanderley .
Autoliderança e marketing pessoal/ Maria Alexandra Machado Wanderley Melo;
Governo do Estado de Pernambuco, Secretaria de Administração, Centro de Formação
dos Servidores e Empregados Públicos do Poder Executivo Estadual. – Recife: Cefospe,
2020.
63p.:il.
1. Autoliderança. 2. Autorresponsabilidade. 3. Marketing pessoal. I. Governo do Estado de
Pernambuco. II. Secretaria de Administração. III. CEFOSPE. IV. Título

CDD 658
CDU 658

Sumário

Apresentação	5
Introdução	6
1. Autoliderança	7
Definições e Conceitos.....	7
Noções de Psicologia e Psicologia Positiva.....	8
Autoconhecimento e Sabotadores	16
Protagonismo e Autorresponsabilidade.....	30
Os 4 Poderes Pessoais	32
Gestão de Emoções.....	36
Proatividade.....	38
2. Marketing Pessoal	43
Conceitos e Definições.....	43
Características Básicas para seu Marketing Pessoal.....	47
A Comunicação que Promove	48
Apresentação Pessoal: cuide de sua imagem	53
A Utilização do Marketing Pessoal	59
Referências	61
Links pesquisados	62
Sobre a autora.....	63

Apresentação



Gosto de fazer uso da anatomia da girafa que, com sua visão é capaz de elevar-se e olhar o campo de ação, do alto e para frente, adquirindo uma melhor perspectiva de como agir.

Renilda Ouro

Acredito no ser humano, como um ser social e único, então o nosso maior desejo é que nossas histórias sejam de crescimento, oportunidades, desenvolvimento, descobertas e evolução contínua.

(Alexandra Wanderley)

Introdução

Prezados cursistas,

Sabemos que cada um traz consigo suas experiências, é por isso que tenho o maior prazer em dialogar com vocês sobre temas tão importantes para o nosso crescimento pessoal e profissional.

Portanto, falar de autoliderança e marketing pessoal não é uma tarefa fácil, pois os desafios começam na própria essência do ser humano, que já vem com algumas características bem interessantes.

Neste curso abordaremos alguns temas como:

- Como liderar a si mesmo;
- A visão que temos de nós mesmos na maioria das vezes não é realista, ou seja, não somos exatamente o que pensamos ser;
- A jornada do crescimento pessoal;
- Propósito de Vida;
- Compreensão das emoções;
- Visão de Futuro;
- O marketing pessoal como ferramenta para promover sua própria imagem: desenvolvendo habilidades e aprimorando conhecimentos.

A essência desse curso é tratarmos de assuntos inerentes a autoliderança e ao marketing pessoal, estabelecendo prioridades corretas, buscando inspiração e motivação, e acima de tudo manter o equilíbrio em meio às crises, dominar o ego e manter o foco naquilo que é realmente importante. Por isso, conhecer e liderar a si mesmo é o primeiro passo.

1. Autoliderança

Definições e Conceitos



Autoliderança: onde tudo começa!

A autoliderança pode ser entendida como a capacidade de influenciar a si próprio de maneira a desenvolver autogerenciamento e a automotivação, ideais para adotar hábitos positivos e atuar de maneira assertiva.

- A autoliderança e o autoconhecimento são dois fundamentos básicos para quem busca tornar-se um ser humano e líder melhor. “Quem é você? Quais são seus pontos fortes e pontos fracos? Aonde você quer chegar?”.
- A base da autoliderança chama-se disciplina, principalmente porque dedicar tempo para pensar em si mesmo não é natural em nossos dias. Nossa dinâmica de vida nos envolve de tal maneira, que se não estivermos firmemente determinados a dedicar tempo a nós mesmos e se não nos disciplinarmos para praticá-la, a autoliderança dificilmente será uma prioridade.
- Então...

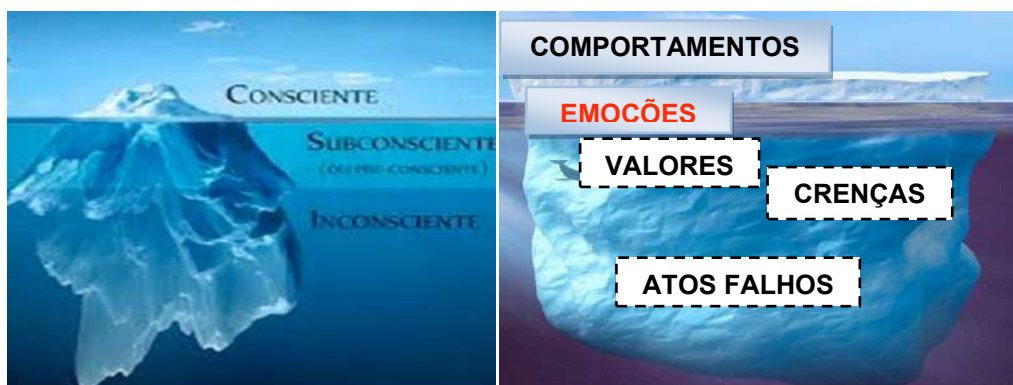
“Antes de liderar outros, dirigir empresas, comandar exércitos, governar nações, aprenda a ser o Líder de si mesmo e a dirigir sua própria Vida...” *Suryvan Solar*

- Segundo Robbins (2017), não é o que fazemos de vez em quando que molda nossa vida, e sim o que fazemos sistematicamente. O que precede nossas ações é o poder de decisão.
- ❖ Invista no autoconhecimento

O autoconhecimento é um dos componentes básicos da autoliderança. Afinal, identificar quaisquer fatores internos que inibam o crescimento é fundamental para eliminar tais deficiências, sejam elas quais forem. Nesse ponto, é preciso reconhecer bloqueios, forças e fraquezas, para então definir uma outra direção que leve a realizações e conquistas.

Noções de Psicologia e Psicologia Positiva

➤ Psicologia



Antes de começarmos a falar sobre o conceito da psicologia se faz necessário ampliar-mos nosso conhecimento, explicando um pouco sobre a Teoria do Iceberg, tomando como base as teorias de Jung e Freud.

Teoria do Iceberg

Sabemos bem a importância do inconsciente para a análise de uma pessoa. Vários sinais são emitidos o tempo todo: desde expressões faciais ou corporais até determinado tom de voz. Por isso, vamos explicar a Teoria do Iceberg, que nos ajuda a entender melhor o que leva uma pessoa a agir de determinada forma mesmo sem perceber.

Carl Jung e Sigmund Freud representam duas abordagens diferentes da psicologia. É verdade que alguns pontos de suas teorias convergem e se conversam, mas muitos outros têm diferenças entre si. Isso não significa, no entanto, que uma é mais ou menos correta ou importante do que a outra.

O primeiro é autor da psicologia analítica, enquanto o segundo é o pai da psicanálise. A Teoria do Iceberg, que explicaremos mais para frente, é a base em comum para as duas.

Segundo Jung, “o inconsciente é dividido em dois níveis, o inconsciente pessoal e o inconsciente coletivo”. Na primeira camada, encontram-se todas aquelas informações que as pessoas absorvem e se esquecem ou não possuem mais contato, mas podem ser acessadas

caso tenham energia suficiente para chegar ao subconsciente, que é o limiar, ou seja, o início da consciência.

Já a segunda camada, de inconsciente coletivo, é algo impessoal. “Sua particularidade mais inerente é o caráter mítico. É como se pertencesse à humanidade em geral, e não a uma determinada psique individual” (JUNG, 2009, pg. 426).

Sua definição para o inconsciente é a seguinte: “O inconsciente retrata um estado de coisas extremamente fluido, flexível: tudo o que eu sei, mas em que não estou pensando no momento; tudo aquilo de que um dia eu estava consciente, mas de que atualmente estou esquecido; tudo o que meus sentidos percebem, mas minha mente consciente não considera; tudo o que sinto, penso, recordo, desejo e faço involuntariamente e sem prestar atenção; todas as coisas futuras que se formam dentro de mim e somente mais tarde chegarão à consciência; tudo isto são conteúdos do inconsciente”.

Segundo Freud “a psicanálise, por sua vez, é focada no indivíduo e em como sua mente funciona e se desenvolve. Para Freud, a mente humana se divide em três partes: ego, id e superego. O ego é a parte consciente, o que controlamos; o id é o inconsciente que se guia pelo prazer e, por fim, o superego, que absorve as normas de conduta da sociedade e é responsável por sentimentos de culpa ou recompensa moral.

Teoria do Iceberg

Apesar das diferenças, ambas as abordagens partem de um mesmo princípio: a Teoria do Iceberg do escritor Ernest Hemingway. Sabe quando conhecemos uma pessoa e “o santo não bate”? Isso pode ser explicado através dessa teoria.

Imagine um iceberg. Só vemos a ponta do mesmo na superfície do mar. Ele, no entanto, tem uma base de sustentação muito maior que fica submersa. Para Hemingway, isso também acontece com nossa mente.

Percebemos o que vemos apenas superficialmente: o restante da informação é absorvida sem que tenhamos noção disso. Ou seja, uma parte é percebida conscientemente enquanto a outra é registrada inconscientemente.

Trazendo como exemplo: uma pessoa cujo “santo não bate com o seu”, isso acontece por inúmeras informações (que podem incluir traços físicos, detalhes da personalidade ou até mesmo a voz ou ritmo de fala) que seu inconsciente pode ter percebido em outras situações desfavoráveis e replicado a sensação de desconforto ao ter contato com essa pessoa. Mesmo com todo esse extenso processo ocorrendo, o que chega à consciência é simplesmente um sentimento inexplicável de ter algo errado com quem você conheceu.

O inconsciente armazena registros de tudo o que vivemos, muitas vezes é ele o responsável pelos processos do nosso dia a dia. Desde reações rápidas a determinados estímulos até hábitos que criamos há muito tempo, tudo passa por essa parte de nossa mente.

Os hábitos são costumes, crenças que quase não exigem raciocínio, pois estão naturalizados, enraizados. Nosso cérebro aprende desde cedo que essas crenças vão facilitar a rotina, assim podemos agir no “piloto automático”, não é necessário pensar muito para andar, por exemplo, assim como após certo tempo não precisamos prestar atenção no caminho para o trabalho.

E é também por isso que é tão difícil abandonar hábitos, crenças. No caso dos hábitos / crenças o inconsciente age como um facilitador: temos acessos a essa bagagem de memórias sem que precisemos raciocinar. Outras vezes, no entanto, ele interage com a consciência e traz à tona alguma memória reprimida. Isso resulta em atos falhos, sonhos ou mesmo decisões tomadas por impulso.

Isso explica, por exemplo, por que escolhemos um prato em vez do outro ou por que trocamos o nome de pessoas sem querer. Provavelmente seu cérebro fez uma associação entre memórias, o que influenciou sua decisão ou o que falou “sem pensar”. Além disso, o inconsciente também nos coloca em contato com nossos sentimentos mais viscerais, o que pode gerar impressões ou tomadas de decisão sem motivos concretos além de nossa intuição.

A psicologia é a ciência que estuda o comportamento e os processos mentais dos indivíduos (psiquismo). É geralmente definida como o estudo científico do comportamento e dos processos mentais, isto é, estuda todos os atos e reações observáveis, mas também processos como os sentimentos, as emoções e as representações mentais que não podem ser observadas diretamente. Cabe agora definir tais termos:

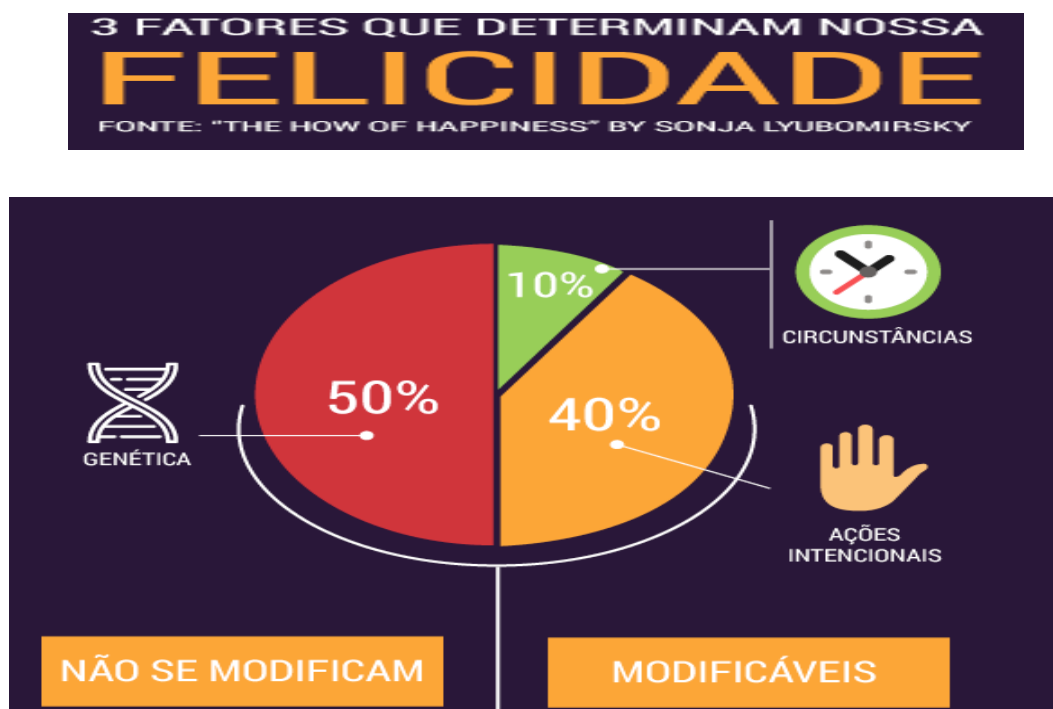
Dizer que a psicologia é uma ciência significa que ela é regida pelas mesmas leis do método científico as quais regem as outras ciências: ela busca um conhecimento objetivo, baseado em fatos empíricos, ou seja, baseado na experiência e na observação. Pelo seu objeto de estudo a psicologia desempenha o papel de elo entre as ciências sociais, como a sociologia e a antropologia, as ciências naturais, como a biologia, e áreas científicas mais recentes como as ciências cognitivas e as ciências da saúde.

Comportamento é a atividade observável (de forma interna ou externa) dos organismos na sua busca de adaptação ao meio em que vivem.

Dizer que o indivíduo é a unidade básica de estudo da psicologia significa dizer que, mesmo ao estudar grupos, o indivíduo permanece o centro de atenção, ao contrário, por exemplo, da sociologia, que estuda a sociedade como um conjunto.

Os processos mentais são a maneira como a mente humana funciona: pensar, planejar, tirar conclusões, fantasiar e sonhar. O comportamento humano não pode ser compreendido sem que se compreendam esses processos mentais, já que eles são a sua base.

➤ Psicologia Positiva



A figura mostra o percentual determinante para a felicidade do ser humano, não podemos negar a genética com 50%, mas temos os outros 50% para as nossas decisões, no sentido de ser “feliz”, pois algumas ações dependem da pessoa, a seguir vamos ver como isso funciona.

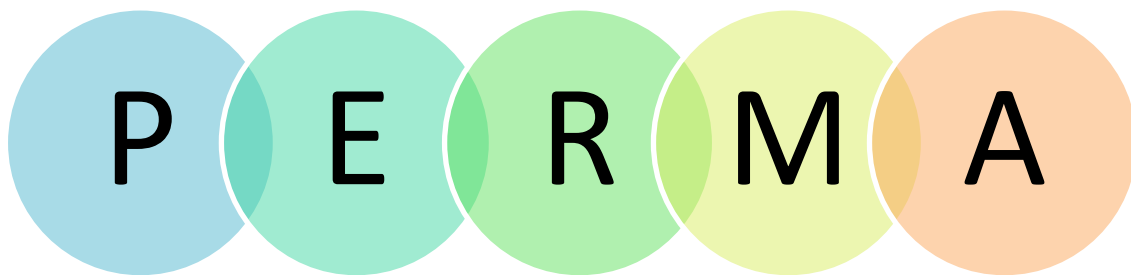
Psicologia Positiva: A Ciência da Felicidade

Estamos na era da busca pela felicidade. Mais do que ter, as pessoas estão avidamente buscando seus motivos para serem mais felizes de uma forma plena, verdadeira e autêntica, pois bem a Psicologia Positiva pode ajudar muito a abrir os caminhos e a conquistar um estado de felicidade mais duradouro e genuíno. E o primeiro passo para isso é entender de onde surgiu esta poderosa ciência. Bem, podemos dizer que por muito tempo a psicologia tradicional esteve focada em tratar as doenças da mente e os estados de desordem que afligiam as ideias e emoções do ser humano, como mostramos anteriormente. Ansiedades, neuroses, psicoses, histeria, depressão e traumas figuraram entre os principais acometimentos na

lista das doenças tratadas. Representavam muita dor e sofrimentos aos pacientes. Contudo, muitos especialistas da área começaram a defender a necessidade de se observar não apenas o lado obscuro da mente, como também os aspectos positivos das emoções e dos comportamentos. Estes psicólogos acreditavam que ao acessar aspectos positivos da psique, poderiam ajudar as pessoas em seu tratamento ou mesmo processo de “cura” de sua doença. Ali estavam nascendo também ideias importantes que no futuro dariam origem e maior sustentação à Psicologia Positiva.

O Modelo P.E.R.M.A. criado por Martin Seligman, um dos fundadores da psicologia positiva, pode ser uma boa escala de medida da qualidade do ambiente e do bem-estar dos colaboradores.

Para quem não conhece P.E.R.M.A. é um acrônimo de 5 elementos que quando trabalhados levam ao bem-estar.



Sigla em inglês, que significa:

P = Emoções Positivas (Positive Emotions)

E = Engajamento (Engagement)

R = Relacionamentos (Relationships)

M = Significado ou Sentido (Meaning)

A = Realização (Accomplishment)

❖ Emoções Positivas (Positive Emotions)

Vida prazerosa ou vida agradável, satisfação com a vida:

- Presente: euforia, excitação, alegria e prazeres (físicos ou não).
- Passado: satisfação, contentamento, orgulho e perdão.
- Futuro: otimismo, esperança e confiança.

Gostar de olhar para o passado, ter esperança no futuro e aproveitar o presente.

❖ Engajamento (Engagement)

- Energia, dedicação e o quanto as pessoas se integram a aquela atividade, grupo ou organização.
- O fator confiança nas pessoas e no ambiente também se revelou um preditor (quem diz anteriormente) de engajamento.

Um dos modelos de medição de engajamento proposto pela Psicologia Positiva mede três fatores – Energia, dedicação e integração

❖ Relacionamentos (Relationships)

- Usar as suas virtudes e forças de caráter por um bem maior, por algo além de você mesmo e de suas necessidades.
- Agir em prol de um significado, um sentido e valores.

Representam um fator de satisfação do trabalho que contribui para a colaboração entre equipes e áreas, são um fator de retenção de colaboradores.

❖ Significado (Meaning).

- É a conexão de nosso propósito com o dia a dia do trabalho.
- As pessoas podem encontrar significado em decorrência do ambiente e equipe de trabalho, ou em função da atividade que exercem (vocação).

Importante: não é o tipo de trabalho que pode ou não trazer significado e sim a maneira como nos relacionamos com ele. Posso obter significado do e no trabalho.

- ❖ Realizações (Accomplishment).
- A realização é outra coisa importante que contribui para nossa capacidade de florescer.
- Um alto índice de realização geralmente vem acompanhado com uma sensação de autonomia e autoeficácia.

Uma pessoa se esforça para melhorar a si própria de alguma maneira, quer ela esteja tentando dominar uma habilidade, alcançar um objetivo valioso ou vencer em algum evento competitivo.

RESUMINDO:

É possível medir estes elementos através da escala PERMA de medição e propor uma revisão de processos que ajudem a estimular sua aplicação, incorporados não só em um programa de desenvolvimento, mas no dia a dia da organização.

Em suma, um local de trabalho positivo é mais bem-sucedido ao longo do tempo porque aumenta as emoções positivas e o bem-estar. Isso, por sua vez, melhora as relações entre as pessoas e amplia suas habilidades e criatividade.

Um ambiente positivo melhora a capacidade dos funcionários de se recuperar de desafios e dificuldades, ao mesmo tempo em que fortalece sua saúde.

Vamos agora saber um pouco mais sobre o que é **Psicologia Positiva**?

Segundo Seligman (2011) “assim como os pensamentos negativos podem ser aprendidos, os pensamentos positivos e otimistas também. Para ele, se a positividade poderia ser desenvolvida, todos os demais aspectos relacionados a ela também poderiam. Assim, estavam nascendo novos caminhos para o ser humano encontrar seu bem-estar e felicidade autêntica.

Na década de 1990, quando foi presidente da Associação Americana de Psicologia, Martin Seligman, depois de ter dedicado anos de sua carreira ao estudo das desordens mentais, com foco nos estados mentais e na depressão, passou a defender com fervor o reconhecimento e aplicação da Psicologia Positiva. Um dos marcos deste momento de transformação foi exatamente o lançamento do seu livro, “Felicidade Autêntica”, onde apresentou seus primeiros estudos e embasamentos sobre a ciência do bem-estar.

Para ele felicidade se torna algo essencial e, como tal, ela deveria ser desenvolvida todos os dias por meio das forças e virtudes e de ideias e atitudes de: otimismo, gentileza e bom humor. O autor coloca que “A psicologia deveria possibilitar muito mais do que somente reparar o que está errado, devendo identificar e nutrir o que existe de melhor nos indivíduos, para que o reconhecimento das virtudes humanas possa contribuir para a prevenção das patologias e dos danos”. Vale ressaltar que de forma alguma a Psicologia Positiva ignorava ou ignora as doenças ou negava as desordens psicológicas. Percebe sim a necessidade de tratar os distúrbios mentais, contudo, sem negligenciar os aspectos positivos da mente humana. Sintetizando, tem como foco principal, diminuir o foco da dor e ampliar o campo de visão. Para isso, segundo Seligman (psicólogo americano), essencial se faz investir em quatro pilares, são eles: satisfação, propósito, engajamento e relacionamentos.

O objetivo na prática era buscar nas vivências e experiências das pessoas aspectos positivos, que lhes ajudassem a ter maior qualidade de vida, bem como a entender e lidar melhor com suas emoções, se relacionar mais positividade, com as pessoas ao seu redor e a observar sua história, suas forças e qualidades sob uma perspectiva mais otimista também. Mas...

- ❖ O que leva uma pessoa a ser feliz? O que dá sentido à vida? Como são as pessoas genuinamente felizes?

São perguntas que fazemos ao longo das nossas vidas!

Isso nos mostra que há uma tendência natural de que estamos evoluindo para termos mais pessoas felizes no mundo, já que também dados apontaram que:

- Pessoas felizes têm mais amigos;
- Apresentam relações mais duradouras;
- São mais generosas e gratas.

A felicidade está na simplicidade e nas pequenas coisas da vida, não minimizando o impacto positivo que geram em nosso bem-estar.

Por incrível que pareça existem muitas coisas que podemos fazer pela nossa felicidade, na psicologia positiva denominamos de ações intencionais.

Para refletir:



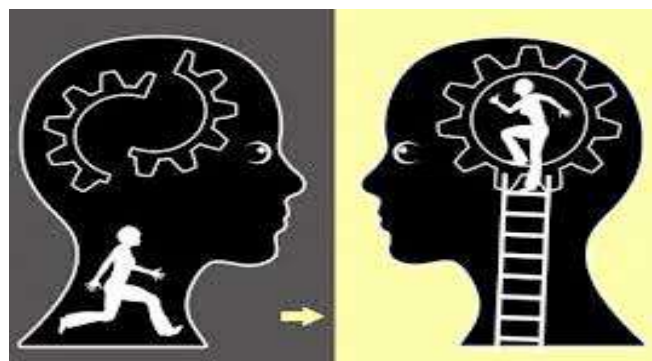
“Lembre-se que podemos mudar a nós e ao mundo que nos rodeia vendo por outras formas, outros prismas e, principalmente, acreditando que, ao olhar para dentro, veremos que escondido por um longo tempo estava nossa felicidade”.

“É importante que as pessoas se deem conta que ser feliz está também na capacidade de se adaptar ao que está fazendo e assim variar conscientemente o que faz”.

“Quando nos permitimos à mudança na direção de coisas que gostamos fazer, estimulamos a produção de um neurotransmissor muito importante para as sensações de prazer e felicidade, chamado de dopamina”.

Fonte: Ponto Mutação

Autoconhecimento e Sabotadores



Fonte: <https://olhares.com>

Autoconhecimento

*“O **autoconhecimento** se aprende melhor não pela contemplação mas pela **ação**”*

Johann Goethe

Muito se discute sobre as estratégias para alcançar sucesso profissional e pessoal e evoluir continuamente. Entretanto, para chegar ao equilíbrio nestes quesitos é preciso passar por um processo interno e, antes de tudo, conhecer a si mesmo. O processo de autoconhecimento é vital para evoluir em todas as esferas possíveis, sendo uma das principais ferramentas para atingir o sucesso, tanto profissionalmente quanto pessoalmente. É fundamental conhecer o poder que o autoconhecimento pode exercer sobre a sua vida, pois só assim você terá os recursos necessários para você mesmo fazer com que as mudanças que tanto deseja, de fato aconteçam e transformem a sua realidade verdadeiramente.

Como funciona o Processo de Autoconhecimento?

- ❖ O que você gosta de fazer? O que te faz feliz? Do que você não gosta? Quais são seus objetivos pessoais e profissionais? Como e onde você deseja estar daqui a 5, 10, 15, 20 ou 50 anos? Como as pessoas a sua volta o definem? Quais são suas maiores qualidades? Quais seus principais pontos de melhoria? Quais seus maiores desejos e sonhos? Quais suas maiores realizações? Quais seus maiores arrependimentos?

Pode parecer muito e até mesmo bombardeador, mas todas estas perguntas fazem parte de um poderoso processo de autoconhecimento, uma vez que a melhor maneira de definir os caminhos e os resultados que queremos alcançar em nossas vidas é saber intimamente quais são as nossas motivações, crenças e valores e de que forma estes elementos influenciam, positiva ou negativamente em nossos êxitos e também em nossos fracassos. Estes, entre muitos outros questionamentos, são a porta de entrada para que você compreenda com muito mais profundidade a maneira como você mesmo funciona internamente.

É assim que o processo de autoconhecimento se desenvolve, é isso que ele quer de você, quer explorar todas as suas nuances de maneira aprofundada, para que assim você tenha a oportunidade de conhecer os recursos internos que mais têm lhe ajudado a crescer em sua vida, tanto pessoal quanto profissional, quais os recursos que você está utilizando de maneira não tão assertiva e que podem estar te atrapalhando evolutivamente.

“Conhece-te a ti mesmo”

A percepção de si mesmo é fundamental para guiar nossas decisões, planejar, organizar e realizar nossos objetivos, metas e sonhos, desenvolver nossas competências e habilidades e administrar nossas ações assertivamente. Muitas vezes, por não termos este autoconhecimento, nos vemos perdidos diante de diversas situações em nosso trabalho, em família, nos relacionamentos interpessoais, e assim, nos tornamos inseguros e extremamente dependentes dos conselhos e intervenções de outras pessoas. Dessa maneira, podemos concluir que o autoconhecimento também é uma forma de independência, pois quando sabemos exatamente o que desejamos agora e também em nosso futuro, geralmente não nos deixamos levar pela influência ou opinião das pessoas ao nosso redor. Sendo assim, é importante dar asas à nossa própria liberdade, por meio da necessidade de nos conhecermos cada vez melhor, pois nem sempre podemos contar com indivíduos que nos aconselham de maneira positiva, ou seja, evitamos, com isso, também, cair em determinadas armadilhas que surgem em nossa jornada.

Desvenda pontos fortes e de melhoria

Todos nós somos dotados de capacidades e habilidades que nos ajudam a evoluir constantemente em nossa vida. São os chamados pontos fortes, que contribuem para que tenhamos os melhores comportamentos e atitudes, mesmo diante das adversidades, ou de situações que, por vezes, podem tirar a nossa paciência e também a nossa paz. Entretanto, somos dotados também de diversos pontos de melhoria, que são aqueles que acabam por nos prejudicar, em alguns momentos mais do que em outros, pois nos levam a ter comportamentos que podem impactar negativamente nos ambientes pelos quais transitamos, em nossos relacionamentos e também na relação que desenvolvemos com nós mesmos.

Porém, quando estamos em processo de autoconhecimento, somos obrigados a ficar frente a frente com cada um de nossos pontos fortes e pontos de melhoria, acolhendo-os e sabendo o momento certo de utilizá-los. Portanto, em momento algum você deve eliminar seus pontos negativos, pelo contrário, lutar contra eles só vai lhe causar dor, sofrimento e frustrações. O ideal é que aprenda a conviver com eles, controlando-os, para que você não seja controlado por eles. Assim, como é essencial conhecer os pontos fortes, para que você tenha a oportunidade de potencializá-los ainda mais, rumo ao seu processo de autodesenvolvimento.

O autoconhecimento leva à consciência

Muito mais do que um emaranhado de informações, esse processo o conduz à próxima fase rumo a uma mudança real e positiva de suas ações e comportamentos, a consciência. Isso não significa apenas listar quais são os pontos fortes e fracos, mas verdadeiramente tomar ciência deles e entender que, embora eles façam parte de você, não são você! Ter consciência desses fatos é saber que é possível mudá-los e começar a trabalhar para essa finalidade. Assim, para realizar uma transformação verdadeira, é preciso, antes de tudo, esforço e força de vontade, pois **mudar padrões comportamentais** é uma tarefa extremamente complicada.

Fortalece a autoestima e desenvolve a autoconfiança

A partir do momento que nos conhecemos melhor, desenvolvemos a autoconfiança necessária para seguirmos adiante na vida, sem nos deixarmos abater pelas adversidades e obstáculos que venham a surgir, uma vez que confiamos em nosso potencial infinito, que nos leva, diariamente, à realização de grandes feitos em nossa jornada. O resultado disso, é uma autoestima muito mais fortalecida, que é algo de que precisamos para nos sentirmos muito mais otimistas, enxergando os fatos que nos rodeiam com olhos mais positivos.

Como iniciar o seu processo de autoconhecimento?

Para que o processo de autoconhecimento seja iniciado, existem algumas formas que você pode incluir em seu dia a dia e que vão te ajudar bastante: são elas:

1. Perguntas poderosas

Faça a si mesmo perguntas poderosas que vão te levar à reflexão, como: O que eu sei fazer de melhor na vida? Quais são minhas melhores habilidades? Que comportamento tenho que pode estar atrapalhando meu crescimento? Qual a minha missão? Quais os meus valores?

Estas perguntas vão abrir seus olhos e esclarecer diversas dúvidas que você possa ter sobre si mesmo em sua mente.

2. Dizer não é fundamental

Para que você consiga enxergar seus anseios e desejos com relação à vida, é fundamental que diga não sempre que for necessário, pois quando cede às expectativas das pessoas ao seu redor, por medo de ficar sozinho ou de que elas lhe julguem mal, você acaba suprimindo o que você realmente quer, se anulando em benefício do próximo. Assim, é essencial dizer não, para que assim você não venha a se prejudicar e para que você passe a respeitar suas próprias expectativas com relação a si mesmo.

3. Abra-se a novas experiências

A gente só sabe se gosta ou não de alguma coisa quando arrisca, vai lá e faz. Por isso, esta dica tem a ver com as novas experiências as quais você pode abrir as portas em sua vida. Elas serão capazes de lhe trazer aprendizados diversos sobre você mesmo, bem como sobre o mundo à sua volta e também sobre a forma como você enxerga e se coloca neste mesmo mundo. Só conseguimos aprender, crescer, nos desenvolver, conforme a vida vai passando, quando nos abrimos ao novo e quando nos permitimos ir além, sem medo dos resultados que possam surgir.

4. Que tal passar um tempo em sua própria companhia?

Que tal encontrar um hobby ou uma atividade em que você passe um tempo em sua própria companhia, longe das vozes que lhe rodeiam? Quando você investe nisso, tem a oportunidade de ouvir a sua própria voz em ação, ou seja, os desejos de sua mente e de seu coração vêm à tona com mais facilidade. Assim, a partir do momento que passa a se conhecer neste nível, você tem a possibilidade de realizar mudanças em sua realidade, em prol da realização de seus sonhos, metas e objetivos de vida.

Fonte: www.ibccoaching.com.br

Sabotadores



Sabendo que os sabotadores são pensamentos criados por você e que podem ser alterados, você deve identificar todo o pensamento que te limite ou te distancie do melhor que você pode ser. Identificado este pensamento, pense qual a forma positiva de pensar sobre o assunto e insista nisso sempre que o pensamento sabotador vier a sua cabeça. Crie imagens mentais do seu ganho com o pensamento contrário sentindo o quão diferente a sua vida seria com o pensamento positivo no lugar do pensamento sabotador.

Alterar comportamentos e crenças que carregamos há anos é um desafio, mas sabemos também que como são criações nossas podemos transformá-las em algo que nos dê poder.

Mas, o que são crenças?



Fonte: <https://www.google.com.br/>

Elas se tratam de todas as ideias que você viu, ouviu ou concluiu pelos mais diversos motivos, e que acabaram se tornando uma verdade absoluta na sua vida. Desde nossos primeiros anos, somos influenciados positiva e negativamente pelas pessoas à nossa volta, como também pelas situações que experienciamos em nosso dia a dia.

Deste modo, vamos formando nossos modelos mentais e percepções do mundo, que, entretanto, nem sempre correspondem à realidade. Além disso, as crenças são como ímãs, você acredita em algo e isso logo se torna real (mesmo que não seja). Por exemplo, se você acredita que a vida é difícil, de fato, ela se tornará difícil.

Mas isso só acontece porque você está conectado a essa verdade e, de forma automática, a vida te trará situações que sejam compatíveis com esse pensamento, com essa crença. Assim nascem as crenças limitantes, que são pensamentos, interpretações que você toma como verdadeiros, mas que no fundo são falsas ou pelo menos não são verdades absolutas. Essas crenças impedem a sua vida de se tornar melhor.

Ou seja, quanto mais somos submetidos a experiências ruins, mais acumulamos uma imagem mental negativa sobre nós mesmos e demais pessoas. Na infância, por exemplo, se um pai diz a seu filho que ele é fraco e incapaz, ou o compara com um irmão mais forte, muito provavelmente esta atitude irá sabotar sua autoestima e o deixará mais inseguro em suas ações.

Este patrocínio negativo, especialmente ao longo da infância, é determinante para a formação da criança e da visão que ela tem de si mesma, uma vez que neste período, os pais são suas principais referências e suas palavras e ações têm um peso muito grande.

A grande questão das crenças limitantes é que elas acabam sendo geradas de uma forma inconsciente. Ao longo da nossa caminhada, não questionamos o que acreditávamos ou o que nos era imposto e, por conta desse comportamento, não vemos o impacto negativo dessas situações.

Existem crenças limitantes nos mais diversos setores de nossas vidas, independente da faixa de idade. Podemos ver esses obstáculos na área da saúde, nos relacionamentos, no âmbito pessoal e profissional. São questões que precisamos entender, trabalhar e combater para seguirmos em crescimento. **Parte superior do formulário**

➤ Tipos de Crenças

Existem alguns tipos crenças com as quais podemos nos deparar ao longo de nossa existência, são elas:

Hereditárias: são aquelas que representam tudo o que a pessoa escuta dos pais e observa em seu sistema familiar. Falas como “você não faz nada direito”, “você deixa tudo pela metade”, “você nunca vai conseguir ninguém”, “seu irmão é muito melhor”, permanecem registradas ao longo de toda a vida. A mesma coisa acontece quando uma pessoa vivencia situações de traição, brigas por dinheiro, excesso ou ausência de regras, relação com comida e injustiças.

Pessoais: essas crenças são criadas com base nas experiências individuais de cada pessoa. Apesar de terem origem hereditária, só se tornam verdade porque foram vividas. Por exemplo, em casos nos quais uma pessoa é mandada embora do emprego ou não passou no vestibular, podem desenvolver a crença de incapacidade. Ou quando uma pessoa tem seu relacionamento interrompido pelo companheiro, é fácil acreditar que nunca alguém irá gostar de você de verdade.

Sociais: são aquelas impostas pela mídia ou pela sociedade. Existem algumas crenças sociais que são muito comuns a todos nós ou, pelo menos, a pessoas próximas a nós, como: “o mundo é muito perigoso”, “só as pessoas ricas são felizes”, “a sociedade só vai te aceitar se você for magro”, entre tantas outras coisas.

Fazer uma nova programação mental é fundamental (mindset - a maneira como uma pessoa pensa. É a configuração dos seus pensamentos. O conjunto de ideias, crenças e valores que uma pessoa possui é responsável pelo seu mindset, que pode ser traduzida como modelo mental predominante). É fundamental, pois quando passamos a ver o lado positivo e a trabalhar nossas habilidades, pontos de melhoria e a focar em nosso melhor, as crenças limitantes vão diminuindo a cada dia. Deste modo, com certeza, estamos mais próximos de alcançar resultados melhores em tudo o que fizermos.

❖ A autossabotagem

Acontece quando o indivíduo contribui inconscientemente para que tudo dê errado para ele. Conjunto de padrões mentais automáticos e habituais, tais como crenças e suposições.

Sabotadores são padrões mentais e emocionais que nos levam a um padrão limitado de pensamento e ação.

- O problema é que, quando nos tornamos adultos, manter estes padrões sabotadores impede que sejamos livres emocional e mentalmente, pois apenas sobrevivemos, não conseguimos ser felizes, plenos e realizados, porque nosso cérebro positivo (o inteligente) é deixado de lado na maioria das vezes.
- **Os Tipos de Sabotadores:** Vamos mostrar através desses personagens para você entender melhor:

1 - O CRÍTICO – O Sabotador Mestre



A “Pantera Cor de Rosa”, faz crítica em tudo e sempre tem uma desculpa para a crítica.

Sempre acha defeitos em si mesmo e principalmente nos outros e em tudo o que acontece na vida. Do crítico derivam os demais sabotadores secundários, até mesmo porque o crítico é o chamado padrão sabotador universal que todos nós temos.

2 - A VÍTIMA – O Sabotador Mártir



“Hard”, personagem do grupo de Zé Colméia, acha que os ventos só sopram ao contrário, sempre se vitimando.

Se você algum dia pensou assim “ninguém me entende”, “pobre de mim” ou ficou emburrado (mesmo que apenas internamente) quando alguém o criticou, fique sabendo que foi porque estava sob influência do padrão mental e emocional da vítima.

3 - O CONTROLADOR – O Sabotador “Faça-se a Minha Vontade”



“Perna Longa”, sempre se dar bem, com seu jeito de chefe, mandando em todos e tudo.

Sabe aquela pessoa que sempre quer estar no comando das pessoas e situações? O padrão sabotador do controlador gera uma terrível ansiedade e impaciência na pessoa, pois ela sempre quer que os outros façam a sua vontade.

4 - O HIPERVIGILANTE – O Sabotador “Algo Ruim Vai Acontecer”

Quando este padrão mental e emocional está no comando, a pessoa acredita que precisa estar vigilante o tempo todo, pois certamente algo de ruim, perigoso e errado vai acontecer.



“Jerry” sempre vigilante por causa das ameaças do gato, desconfia de tudo e todos.

5 - O HIPER-RACIONAL – O Sabotador “Homem de Gelo”



“O Máscara”, lição de muito talento e estilo, o intelectual sempre focado no resultado final.

Este padrão leva as pessoas a chamá-lo de frio e até arrogante, porque o hiper-racional está sempre focado no processo racional e intelectual, evitando que suas emoções apareçam para os outros.

6 - O INSISTENTE – O Sabotador Perfeccionista



“Pica Pau”, apesar de suas trapalhadas, traz consigo a criticidade e o controle da situação.

O insistente possui muito da veia crítica e controladora, mas especialmente acredita que somente ele sabe o jeito certo, e, por óbvio, odeia erros. Quando ele próprio não consegue atingir os altos índices que existem de si mesmo, gera muita frustração e decepção interna.

7 - O PRESTATIVO – O Sabotador “Quero Agradar e Ser Amado”



“O Piu Piu”, com sua forma meiga e ar inocente, leva as pessoas a se chegar para sua aceitação no grupo.

Este padrão leva as pessoas a incorrer numa grande armadilha, que é perder as próprias necessidades e deixar os próprios objetivos de lado em prol de tentar obter a aceitação dos outros, seja agradando, elogiando, ajudando.

8 - O HIPER-REALIZADOR – O Sabotador “Workaholic”



“Ligeirinho”, o objetivo dele é sempre alcançar sua meta, muito ligeiro e alerta.

A vida no hiper-realizador consiste basicamente em atingir metas e alcançar resultados. A felicidade e a paz interior dele duram pouquíssimo tempo, quando comemora rapidamente sua conquista e já começa a pensar no próximo objetivo.

9 - O INQUIETO – O Sabotador “Não Quero Perder Nada”



“Papa Léguas”, não tem foco seu maior objetivo é ser ligeiro e mudar de atividade.

O inquieto não consegue ser focado tampouco objetivo, pois ele se dispersa e se distrai facilmente, sempre fazendo muitas coisas em busca de variação, novidade e estímulos constantes.

10 - O ESQUIVO – O Sabotador “Não Consigo Dizer Não”



A “Tristeza”, filme “Divertidamente”, sempre se esquivando dos problemas com medo de enfrentá-los e mudar a situação

Neste padrão a pessoa foge daquelas coisas e situações desagradáveis que precisa resolver e superar, e então impede sua evolução e aprendizado.

COMO ENTENDER A DINÂMICA DOS 10 SABOTADORES:

OS 10 SABOTADORES			
ESTILO	MOTIVAÇÃO		
	Independência	Aceitação	Segurança
Afirmar	Controlador	Hiper-realizador	Inquieto
Conquistar	Insistente	Prestativo	Hiper-vigilante
Evitar	Esquivo e Crítico	Vítima	Hiper-racional

A Tabela mostra que para cada grupo de sabotadores existe um estilo e sua motivação.

Ex.: O grupo:

Controlador, Hiper-realizador e inquieto

➤ Seus Estilos: **Afirmar**

Ex.: O grupo: Controlador, Insistente, Esquivo e Crítico:

➤ No que diz respeito à Motivação: **Independência**

❖ Assim, para todos os grupos de sabotadores existe um ESTILO e uma MOTIVAÇÃO.

COMO ANULAR OS SINTOMAS DA AUTOSSABOTAGEM?

➤ Se autoconhecendo;

➤ Trabalhando sua inteligência emocional: equilíbrio, entre a razão e a emoção;

➤ Tendo convicção a respeito das coisas que você deseja conquistar e realizar.

❖ Temos o Antídoto:

Não existem caminhos sem obstáculos e desafios a serem superados. Você pode superá-los através do uso consciente das suas competências.

Então, o caminho a percorrer é esse:

Obstáculos → autoconhecimento → ponto de melhoria → desenvolver habilidades → para gerar uma competência.

❖ O sábio (mudança) aparece para evitar a mentira mental e o indivíduo ter uma melhor saúde mental



**É a parte mais profunda e
inteligente de você!**

Eleva-se acima da confusão e não permite que você seja vítima das mentiras dos sabotadores.

Os 05 poderes do Sábio:

1. Ter empatia consigo e com os outros.
2. Explorar com curiosidade e mente aberta.
3. Criar novas perspectivas e soluções fora do convencional.
4. Escolher um caminho que se encaixe com seus valores e missão.
5. Ter ações decisivas sem a interferência e as distrações dos sabotadores.

Protagonismo e Autorresponsabilidade

DO LATIM:

“Protos”= Primeiro, principal

“Agonista”= Lutador, competidor



Afinal quem tem as rédeas de sua vida



“Assumir a nossa história pode ser difícil, mas não tão difícil como passarmos nossas vidas fugindo dela. Abraçar nossa vulnerabilidade é arriscado, mas não tão perigoso quanto desistir do amor, do pertencimento e da alegria” – Brené Brown.

De acordo com Paulo Vieira (2015, p. 69), “faça sua vida ideal sair do papel”, autorresponsabilidade é “a crença de que você é o único responsável pela vida que tem levado, sendo assim, é o único que pode mudá-la”, ou seja, desenvolver a autorresponsabilidade é o primeiro passo para entender que a sua vida está em suas mãos. É compreender que seus acertos, vitórias, conquistas e fracassos são tão somente seus.

A autorresponsabilidade advém de uma escolha: você pode escolher colocar a culpa no outro, no tempo, no mundo, no trânsito, nas circunstâncias ou assumir a responsabilidade por seus atos, pensamentos, seus pontos de melhorias e conquistas. Você escolhe como se sentir, pensar e agir diante da vida e seus acontecimentos, sejam eles positivos ou negativos.

Para Vieira (2015, p. 65), ao assumir a responsabilidade você conseguirá analisar e compreender se está satisfeito com os resultados que tem obtido ou não. Caso não esteja, é possível reconhecer que está errado, reconhecer que suas escolhas e seus caminhos não têm sido satisfatórios e, então, redirecionar suas ações em busca de resultados diferentes.

É reconhecer, com gentileza, que você erra, mas ao estar aberto para enxergar, poderá se posicionar e aprender com o que aconteceu.

Nesse sentido, VIEIRA diz que:

“Você é o único responsável pela vida que tem levado. Você está onde se colocou. A vida que você tem levado é absolutamente mérito seu, seja pelas suas ações conscientes ou inconscientes, pela qualidade de seus pensamentos, seus comportamentos e suas palavras. Por mais doloroso que seja, foi você que levou a sua vida ao ponto em que está hoje. Sendo assim, só você poderá mudar essa circunstância”.

A sua vida é sua, está em suas mãos. Portanto, Isso não quer dizer que as coisas acontecerão num passe de mágica, afinal, existem efeitos colaterais por uma decisão tomada, mas não se podemos ficarmos desatentos às adversidades que por ventura possam acontecer.

Ao assumir a responsabilidade por suas próprias decisões, você adquire o controle pelas mudanças e o sucesso de suas realizações

Por outro lado, é importante ressaltar que a autorresponsabilidade também tem o papel de te conscientizar e responsabilizar por suas aquisições, fortalecer essa ideia é entender que se deve reconhecer e comemorar suas próprias conquistas (elas são SUAS, por isso, só você pode comemorar). Entender e tomar posse de suas características, conquistas, valores, capacidades e talentos são crenças fortalecedoras, conhecê-las é tão importante como entender as crenças limitantes e pontos de melhoria no processo de autoconhecimento.



Fonte: <https://www.google.com.br/>

Os 4 Poderes Pessoais



➤ Pensamento:

Os nossos pensamentos nos ajudam a refletir e nos conduzem à forma como reagimos diante de conflitos e adversidades que a vida nos apresenta cotidianamente. O grande problema é quando estes pensamentos se tornam limitantes dificultando as nossas ações.

De nada adianta você pensar que pode conseguir determinado objetivo se não se sente capaz de realizá-lo. Não devemos permitir que pensamentos e sentimentos negativos nos

limitem. Renove seu mindset, ou seja, a forma de enxergar a vida. Há sempre muito mais a se viver, experienciar, aprender e realizar.

“Penso, logo existo”. A frase de Descartes mostra o quanto é vital para o ser humano o “pensar”.

Viajamos sem nem mesmo sair do lugar. O pensamento nos coloca diante de algo para ser avaliado, compreendido ou escolhido sem ter esse algo efetivamente a nossa frente. Ele elabora conceitos, idealiza, dá significado, cria juízos e faz com que tenhamos dentro de nós um universo bem peculiar.

Conscientemente ou inconscientemente somos todos pensantes, segundo pesquisadores nossa mente chega a fabricar entre doze mil a sessenta mil pensamentos por dia. Muitos são os pensamentos e a maioria indesejados e consequência disso um grande desgaste, um cansaço mental porque não traz nenhum benefício.

Na maioria das vezes, usamos os pensamentos como munições contra nós mesmos. Criamos problemas que não existem, lembramos de coisas que nos põe para baixo, em minutos nos destruímos, ficamos atormentados e acumulamos pensamentos desnecessários.

Com esses pensamentos aparecem às crenças limitantes, falamos disso anteriormente, pois bem, precisamos enxergar e reagir, através do autoconhecimento, onde precisamos reagir para o nosso crescimento interior.

➤ Sentimento

O ser humano é uma verdadeira “caixa de surpresas” quando o assunto em questão são as emoções e os sentimentos, sendo as emoções, experiências que envolvem reações **orgânicas, bioquímicas e comportamentais enquanto que os sentimentos**, interpretação subjetiva, efeito interno. Portanto, as pessoas reagem de maneira diferente, mesmo que sejam expostas a uma mesma situação. Diante de um conflito, por exemplo, há quem perca a fala, comece a chorar, como também existem aqueles que “explodem” e outros preferem recorrer ao diálogo. Hoje, aprender a lidar com as emoções e sentimentos (comportamento) tornou-se um diferencial para quem convive no dia a dia corporativo.

Deixar as emoções e sentimentos de lado é impossível, por isso, aceitar o que sentimos e também as causas é um passo fundamental para a busca do equilíbrio.

Na psicologia, a emoção é muitas vezes definida como um estado complexo de sentimento, pois o sentimento vem de uma emoção que resulta em mudanças, físicas e psicológicas, influenciando assim o pensamento e o comportamento

Emoções como medo, raiva, tristeza e alegria, fazem parte do desenvolvimento e con-

tribuem diretamente para a sobrevivência do ser humano. Quando bem direcionadas servem para impulsionar e proteger a pessoa de diversas situações do dia a dia.

A capacidade de regular e controlar as emoções é imprescindível a fim de persistir num determinado objetivo. Controlar a emoção imediata, muitas vezes, se torna necessário para evitar que ela o leve a comportamentos que serão agradáveis em curto prazo, mas danosos em longo prazo, como por exemplo, a pessoa que responde a outra com grosseria, fica aliviada no momento, mas depois vem a culpa, nesse caso a emoção foi raiva, gerando um sentimento de culpa.

- Fala
- ❖ Antes de começarmos a dialogar sobre “fala” se faz necessário trazer a definição de linguagem e fala:

Fala: A fala é uma das formas de comunicação. Quando falamos permitimos ao outro que conheça nossos pensamentos, sentimentos, necessidades e passamos a conhecer os sentimentos, pensamentos e necessidades do outro.

Linguagem: processo de interação entre as pessoas, onde usamos mecanismos para transmitir nossas ideias, sentimentos e informações.

Podemos nos comunicar com o outro escrevendo, dizendo, representando ou mesmo gesticulando.

A linguagem é o maior recurso que o ser humano possui para alcançar tudo quanto mais deseja na vida. Por isso cada pessoa depende da linguagem para viver em sociedade, pois ela é à base da cultura e dificilmente haveria civilização se não fosse o emprego da linguagem e o poder das palavras. É através delas que influenciemos e provocamos as mudanças, quase sempre, necessárias para construir uma vida melhor.

Segundo o francês Louis Hjelmslev, descreve a fala como: Ferramenta, Espelho e Lugar.

- Ferramenta por ser veículo de comunicação;
- Espelho por refletir e traduzir o ser humano que se revela pela linguagem que utiliza e
- Lugar porque reflete a pessoa no meio físico-social onde vive.

Muitos acreditam que o que agita o mundo é o dinheiro, os bens materiais, o prestígio e o poder. Porém o que mais é capaz de provocar mudanças, elevar teorias e modificar o mundo é, de fato, a fala.

As palavras são muito poderosas, quando saem de nossa boca tem o potencial de criar ou dissipar estresses, cativar ou afastar pessoas, conquistar ou destruir sonhos, provocar paixão ou abrir feridas que duram por uma vida inteira. Tudo vai depender de nossa habilidade de lidar com elas no tempo, na forma e no modo adequado de falar, diante de cada situação.

O escritor Joseph Jaworski diz que “É através da linguagem que criamos o mundo, porque ele não é nada até que o descrevemos”.

Portanto, construímos aquilo que conseguimos interpretar e imaginar, de acordo com as nossas experiências, ou seja, vemos o mundo que imaginamos.

A linguagem é a ferramenta que faz parte da natureza do ser humano, pois este possui a necessidade natural de se agrupar em sociedade, a fim de realizar seus objetivos. Por isso, consciente de suas limitações, cada pessoa busca no outro a complementação de si mesmo. E o instrumento, o meio que permite essa aproximação entre pessoas é justamente a linguagem, por favorecer o pensar e o agir. Na ausência da linguagem as pessoas não saberiam como entrar em contato uns com os outros, não teriam como estabelecer vínculos sociais, constituir grupos em volta de interesses comuns.

Charaudeau afirmou que “A linguagem é um poder, talvez o primeiro poder do homem”. (2008- prefácio)

➤ Ação

A conclusão que fica é que quando gravamos as nossas palavras no coração das pessoas, somos capazes de intervir e mudar o mundo em que vivemos. Então, se sabemos disso podemos nos esforçar para interagirmos melhor com os nossos familiares, amigos, companheiros, colegas de trabalho, remodelando assim o ambiente onde estamos inseridos e contribuindo para que os resultados das nossas **ações** sejam capitalizados para alcançarmos as conquistas que tanto almejamos.

Afinal de contas, é como nos ensina o tradicional dito popular: “As nossas **palavras** se transformam em **ações**. As nossas **ações** se transformam em **hábitos**. Os **hábitos** moldam o nosso **caráter**, que por sua vez determina o rumo de nossa vida”.

Gestão de Emoções



Fonte: <https://www.google.com.br/>

GESTÃO DAS EMOÇÕES



Fonte: <https://www.sympla.com.br/>

❖ Processo de Gestão das Emoções

➤ Competência Pessoal

Autoconsciência: é o nível onde o indivíduo tem a capacidade de se realizar por ele próprio. Ser autoconsciente significa perceber e sentir o que está a causar a si mesmo e aos outros.

Autogestão: é a capacidade de gerir as suas emoções, aumentando a capacidade de perceber quais são os seus pontos fortes e fracos e, assim, administrá-los de forma positiva, para poder alcançar com maior clareza e equilíbrio, entre pensar, sentir e agir, (e menos reagir), obtendo resultados elevados e, sobretudo, bem-estar.

A competência pessoal diz respeito a autoconsciência (análise e percepção) e autogestão (ação), portanto o ser humano precisa se reconhecer para perceber como construir seu crescimento pessoal.

Competência Pessoal = Autoconsciência e Autogestão, quando equilibradas acontece as transformações, o crescimento.

➤ Competência Social

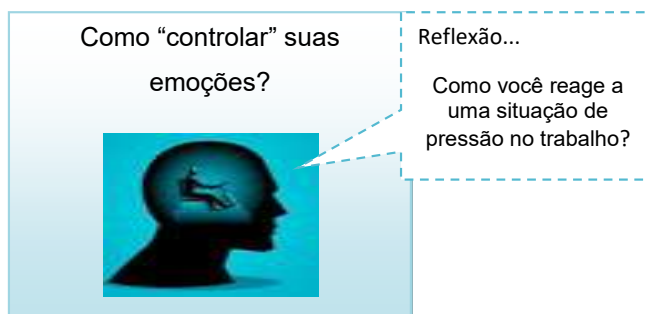
Consciência Social: é a capacidade de o indivíduo interpretar os sentimentos, as intenções e motivações dos outros através do que chamamos EMPATIA. Isto é, aprofundar a visão e a compreensão das razões sobre o motivo pelo qual uma pessoa é de uma determinada maneira, interpretando palavras, gestos, objetivos e metas subentendidos em cada fala.

Gestão de Relacionamentos: é a capacidade de usar as competências adquiridas (experiências ao longo da vida) para assim administrar as interações pessoais e profissionais com sucesso.

GESTÃO DAS EMOÇÕES

O Autoconhecimento é o principal caminho de equilíbrio emocional. Através do Autoconhecimento podemos identificar quais as emoções mais influenciaram a nossa vida e a partir dessa consciência, utilizar essa energia ao nosso favor. Emoção é energia, na medida certa é um grande potencial, uma fonte de competências e habilidades, quando as utilizarmos de maneira equilibrada podemos desfrutar de muitos benefícios em todas as áreas da nossa vida. Porém, em desequilíbrio, essas emoções podem trazer sérias consequências. Reconhecer quais emoções estão nos conduzindo e como lidar com elas de forma mais harmoniosa no nosso dia a dia, pode nos conduzir a inúmeros proveitos.

❖ Controle das emoções através da Gestão Emocional



Administração de Emoções

No contexto atual, manter-se em equilíbrio não é uma atividade fácil, imagine os sentimentos em equilíbrio, porém não é impraticável. Com dedicação e empenho é possível chegar a um ponto em que você tem controle do seu comportamento, tanto no ambiente de trabalho quanto na vida pessoal. Fazer uma administração bem balanceada das suas emoções demonstra inteligência emocional.

Saber enfrentar problemas e situações de pressão é um bom diferencial, na sua vida pessoal e profissional. São os seus comportamentos em momentos difíceis que definem sua personalidade, seu modo de encarar as coisas, o modo como você constrói sua imagem e como os outros olham para você.

Proatividade

Nem pense em usar a velha desculpinha de que é “vítima da situação”. Ao assumir uma atitude de protagonista você aumenta as chances de resultados positivos na vida pessoal e profissional.

Antes de começarmos a conceituar Proatividade, assista ao vídeo: Quem mexeu no meu queijo? Reflita um pouco sobre os 4 personagens.



<https://ww2.itau.com.br/>

Mas, o que é realmente Proatividade

Você sabe o que é ser proativo?

A proatividade (termo originário do inglês *proactive*) significa as habilidades de antecipar soluções para problemas futuros, antecipar tendências e ideias, inovar, aproveitar oportunidades etc.

Há alguns anos a palavra “proatividade” entrou no vocabulário corporativo, principalmente dos profissionais que buscam uma nova colocação no mercado.

Em síntese, significa ter habilidades para mudar acontecimentos no lugar de reagir ou se acomodar a eles. Você conhece pessoas proativas? As pessoas proativas são, em essência, também assertivas. Isso significa que além de saber o que fazer e contar com os recursos necessários, essas pessoas sabem o momento exato para realização dos seus objetivos ou mesmo de transformar um momento em um objetivo.

Será que a pessoa já nasce proativa? Quais são as habilidades da pessoa proativa?

Ninguém nasce proativo. Você pode caracterizar proatividade como senso de oportunidade e acesso à informação, é isso que faz com que pessoas proativas se antecipem às demais e promovam acontecimentos inesperados.

A intuição é uma das armas dos proativos. A proatividade aumenta os riscos de erro de quem a pratica. Isso porque o proativo não espera ter certeza para agir. Ele acredita em si, em suas ideias e trabalha para que elas **sejam bem conduzidas**. Geralmente as pessoas de maior iniciativa são propensas à proatividade. Mas isso não tem nada a ver com dom ou aptidão/capacidade, e sim, com a maneira como que ela se relaciona consigo mesma e com o que a cerca.

Pessoas que **não são** proativas, normalmente, pensam demais, elevam à autocritica e são verdadeiros indecisos. Diante de uma oportunidade elas fazem uma infinidade de questionamentos sobre todas as possibilidades de aquilo dar errado. Isso gera insegurança. Essas pessoas acabam dando importância demais a opinião dos outros, valorizando aquelas opiniões negativas e se preocupam demais com a possibilidade de alguém não gostar do que fariam. Isso mesmo, fariam. Porque normalmente não fazem.

Proatividade é aprendizado e a falta dela também. Outra habilidade dos proativos é o acesso à informação. Eles sabem o que acontece à sua volta, ficam antenados aos assuntos que os rodeiam e sabem tirar proveito das oportunidades que surgem. Sabem focar a atenção nas informações mais importantes no meio em que atuam. Eles podem possuir poucos pontos de apoio, mas sabem aproveitar bem cada oportunidade. Visão do todo e imaginação são essenciais ao desenvolvimento da proatividade.

➤ Diferença entre Proatividade X Reatividade

- ❖ Você é daquelas pessoas que está sempre esperando uma grande oportunidade para mudar de vida?
- ❖ Ou você busca as oportunidades, corre riscos e toma iniciativas?

Mas, antes que você as use deliberadamente, reflita: afinal, você é proativo ou reativo?

Ser proativo significa muito mais do que tomar a iniciativa. Implica assumir a responsabilidade pela tomada de decisões mesmo com a possibilidade de resultados adversos. As pessoas proativas estão sempre atentas e se antecipam aos problemas. Tomam iniciativa e decisões antes do problema acontecer. Avaliam de forma antecipada as alternativas e, assim, agem com maior eficiência.

Ser reativo é simples. A única coisa que você tem que fazer é esperar as situações ocorrerem e então reagir diante delas. As pessoas reativas são aquelas que andam de acordo com a correnteza. Estão sempre esperando uma grande oportunidade que as faça mudar de vida, enriquecer, conseguir um emprego ou situação melhor.

Ações de uma pessoa proativa



- É melhor fazer agora antes que o problema aumente.
- Como posso ganhar mais tempo?
- Posso economizar tempo ou dinheiro fazendo isso.
- Farei isto agora.
- O que posso fazer para aumentar minha energia?
- Como posso fazer melhor?
- O que mais posso fazer?

Ações de uma pessoa Reativa



- Isto não vai dar certo...
- Para que tudo isto?
- Isto pode ser feito amanhã.
- Não tenho tempo.
- O que eu ganho com isso?
- Deixa ver primeiro o que pode acontecer.
- Estou cansado.
- Nunca fui bom nisso.
- Para que tudo isso?

Exemplificando:

A HISTÓRIA DE ANTÔNIO, SEU CONRADO E PEDRO



Antônio: Seu Conrado, o Pedro está trabalhando na empresa há apenas 4 meses e ganha mais do que eu. Isso não é justo! Quero um aumento de salário.

Seu Conrado: Antônio, antes de conversarmos preciso de um favor. Vá até a banca do seu Carlos e pergunte o preço da laranja. Quero oferecer como sobremesa para os funcionários.

Antônio: A laranja está quatro reais a dúzia.

Seu Conrado: E tem quantidade suficiente para todos os funcionários da fazenda?

Antônio: Ixi, o senhor quer saber demais! Não perguntei.

Seu Conrado: Pedro, venha aqui, por favor!

Seu Conrado: Pedro, preciso de um favor. Vá até a banca do seu Carlos e pergunte o preço da laranja. Quero oferecer como sobremesa para os funcionários.

Pedro: Seu Almeida, a laranja custa 4 reais a dúzia, mas estavam azedas. Perguntei então sobre o abacaxi e fiz um cálculo do número de funcionários e vi que estavam mais baratos. Ele entrega os abacaxis cortados e ainda dá um desconto. Como percebi que era um bom negócio, deixei reservado.

Fonte: Senar

- ❖ Diante do que foi visto anteriormente, quem é o funcionário proativo e o reativo?

2. Marketing Pessoal

Conceitos e Definições



Marketing

“Marketing é o processo social por meio do qual pessoas e grupos de pessoas obtêm aquilo que necessitam e que desejam com a criação, a oferta e a livre negociação de produtos e serviços de valor com outros”.

Philip Kotler

Marketing Pessoal

“O marketing pessoal é uma ferramenta de valorização do ser humano em todos os seus atributos e características”.

VOCÊ É A SUA MELHOR
MARCA



Fonte: <https://administradores.com.br/>

❖ Falando um pouco sobre Marketing

Antes de dizer algo sobre marketing pessoal, é importante sabermos a origem desse

tema: O Marketing. Dentro das várias definições, dentre elas a que mais convêm com o nosso tema: “Marketing é o conjunto de estratégias e ações que provêm o desenvolvimento, o lançamento e a sustentação de um produto ou serviço no mercado consumidor” (Dicionário Novo Aurélio).

Trazendo essa definição para um contexto individual, o Marketing Pessoal surge como uma ferramenta imprescindível na diferenciação de um profissional no mercado de trabalho ou até mesmo na vida pessoal.



Você será a imagem de marca projetada, com o objetivo de desenvolver seu CHA (conhecimentos, habilidades e atitudes), lançar-se no mercado de trabalho e sustentar o produto chamado VOCÊ em sua vida pessoal e profissional. O marketing pessoal é uma ferramenta de valorização do ser humano em todos os seus atributos e características.

Tom Peters, um dos mais respeitados nomes da Administração diz que “uma carreira profissional é um portfólio de projetos que lhe ensinam novas habilidades, lhe conferem novos conhecimentos especializados, aumentam seu rol de colegas e reinventam você, constantemente”. Assim como produtos sofrem inovações e evoluções, nós também devemos passar pelo mesmo procedimento. Ele também citou a frase que resume o objetivo do Marketing Pessoal: “Hoje em dia, o mais importante, para quem quer trabalhar e fazer negócios, é ser diretor de marketing da marca chamada você”, ou seja só a própria pessoa sabe falar da sua marca (você). Portanto, Marketing Pessoal é divulgar sua imagem diante das oportunidades para que outros possam integrá-lo em seus planos. Diferente do que comumente se imagina, marketing pessoal não é divulgar uma melhor imagem de nós mesmos, mas sim nos tornarmos pessoas melhores. Reconhecemos nossas deficiências e investimos fortemente em nossas qualidades.

Estamos cercados de meios de agregar valor em nossa marca, como livros, cursos, sites e revistas de incentivo ao desenvolvimento pessoal e profissional, mas por falta de interesse ou incentivo, deixamos essas coisas de lado e perdemos o foco dos nossos objetivos, gastando e perdendo o tempo com futilidades, e quando isso acontece, é fatal, pois quem não sabe aonde quer chegar, qualquer caminho o levará até lá. Sendo assim, evite os exageros e seja ponderado, mas nunca esqueça esse conselho: “Aparentar ter competência, é tão importante quanto à própria competência”. Chuck Lieppe –

VOCÊ É UMA MARCA: SAIBA VALORIZÁ-LA!



Talvez você nunca tenha parado para pensar, mas temos algumas semelhanças com os produtos e serviços que consumimos no dia a dia, portanto temos:

- Um nome;
- Uma embalagem;
- Atendemos necessidades;
- Somos encontrados em um determinado local;
- Cobramos pelos serviços/produtos e
- Fazemos propaganda.

Façamos uma comparação com um produto que gostamos de consumir: qual o seu nome (marca)? Como é a sua embalagem? Quais necessidades ele atende? Onde é encontrado? Qual o preço? Como ficamos sabendo da sua existência?

Semelhante aos produtos e serviços, também podemos desaparecer do mercado em

função da concorrência, se ficarmos parados e não reinventarmos as nossas habilidades e também deixarmos de comunicar o que fazemos.

Mas, o que é marketing pessoal?



Marketing pessoal é divulgar sua imagem diante das oportunidades para que outros possam integrá-lo em seus planos. Mas, não é só isso. Esse seria o mesmo erro de definir marketing como propaganda. Diferente do que comumente se imagina, marketing pessoal não é divulgar uma melhor imagem de nós mesmos, mas sim nos tornarmos pessoas melhores. Reconhecemos nossas deficiências e investimos fortemente em nossas qualidades”.

Se ficarmos apenas no aparecer e/ou vender uma imagem, podemos incorrer no que no chamamos de propaganda enganosa. Ou seja, estamos vendendo nosso conteúdo ou apenas nossa embalagem? Distribuir cartões, montar redes de relacionamentos, participar de eventos diversos é só uma parte do processo. E longe de ser a principal. Ela é secundária. Antes de lançar um produto às empresas elas precisam desenvolvê-lo e testá-lo e aí sim, lançá-lo. Isto para resumir bastante todo o processo de desenvolvimento.

Portanto, podemos concluir que planejamento e estratégia são os pilares do Marketing Pessoal que deve ser visto como forma de revalorização das capacidades e competências do homem. Pouco vale a competência sem “divulgação”, mas, vale ainda menos a divulgação sem competência.

Em resumo, Marketing Pessoal passa por treinamento, atitude, relacionamento, propaganda e, principalmente, desenvolvimento contínuo.

VOCÊ FAZ MARKETING PESSOAL?

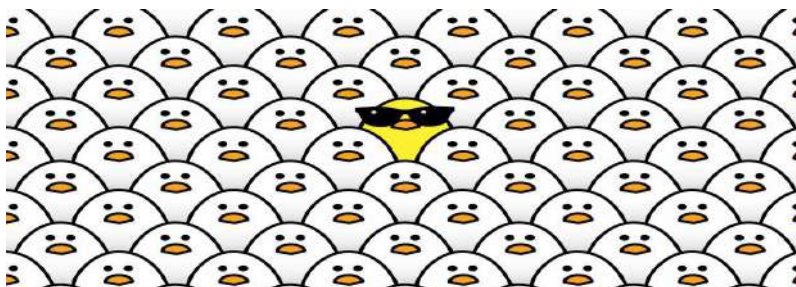


A competitividade vem sendo cada vez maior no mundo, o desemprego aumenta a cada dia e desejamos estar entre os profissionais que continuarão no mercado de trabalho. Para atingirmos esta meta, buscamos novos conhecimentos – graduações, pós, MBA, mestrados, doutorados e transformamos esses conhecimentos em habilidades capazes de trazer a realização profissional, financeira e como pessoa participante da sociedade. É nesse contexto que entra o marketing pessoal.

Então, marketing pessoal não é se vestir de maneira elegante, fazer propaganda, mas promover a própria imagem, com suas características e mudanças, no que for possível, para o seu crescimento pessoal e profissional. É bom lembrar que construir uma marca leva tempo e para ser destruída, bastam alguns minutos. Procure desenvolver competências que solidifiquem a sua marca pessoal, seja ético e construa um bom relacionamento com as pessoas, objetivando ajudar e ser ajudado por elas.

Características Básicas para seu Marketing Pessoal

- ❖ Hoje no mundo globalizado, você não pode ser oculto, e muito menos, pouco notável como uma sombra. Você tem que se destacar, surpreender e ser uma pessoa marcante, mas tome muito cuidado, para que possa se destacar por suas qualidades, e não por seus defeitos.



Há características que se destacam, são elas:

- Confiança – ter segurança ao falar e por isso suas informações devem ser confiáveis.
- Visão – saber o que fazer e porque faz seu trabalho e quando adquire experiência é capaz de sugerir melhorias na sua rotina, bem como de seus colegas.
- Espírito de equipe – oferecer ajuda aos colegas mesmo quando não foi solicitado, mostrando disposição em servir.
- Maturidade – consegue resolver conflitos sem gerar novos conflitos.
- Integridade – faz o seu trabalho sem prejudicar ninguém, não puxa o tapete dos colegas e nem é ambicioso ao ponto de roubar ideias dos colegas
- Visibilidade – é o primeiro a se oferecer para novos desafios, ficar escondidinho não o fará ser lembrado. Levanta a mão e deixa claro que deseja aquele projeto.
- Empatia e otimismo – reconhece o trabalho dos profissionais ao seu redor mesmo que não seja o chefe deles, cria laços e é uma pessoa otimista diante das pressões.
- Paciência – não tem pressa em ascender na organização, sabe que é preciso tempo para que suas habilidades sejam reconhecidas e continua apresentando um bom trabalho.

A Comunicação que Promove



Comunicação é uma palavra derivada do termo latino “communicare”, que significa “partilhar, participar algo, tornar comum”.

Através da comunicação, os seres humanos partilham diferentes informações entre si, tornando o ato de comunicar uma atividade fundamental para a vida em sociedade.

Desde os primórdios, a comunicação foi de importância vital, sendo uma ferramenta de integração, instrução, de troca mútua e desenvolvimento. O processo de comunicação consiste na transmissão de informação entre um emissor e um receptor que descodifica (interpreta) uma determinada mensagem.

Segundo o dicionário de Aurélio: Comunicação – Ato ou efeito de emitir, transmitir e receber mensagens por meio da linguagem falada, escrita ou de sinais, signos ou símbolos. Para que haja comunicação tem que existir entendimento da mensagem.

Abelardo Barbosa, o nosso querido Chacrinha, um dos maiores comunicadores do rádio e da televisão brasileira, afirmou: “quem não se comunica, se trumbica”.

Significado de “trumbicar”: Não ser bem-sucedido, sair-se mal



Portanto, segundo David Ogilvy, “comunicação não é o que nós falamos, mas o que as pessoas entendem”.

“Você pode ter ideias brilhantes, mas se não conseguir transmitti-las adequadamente, não chegarão a lugar algum”.

Fonte: <https://www.google.com/>

Falaremos um pouco sobre como se comunicar com Assertividade (estímulo ao diálogo):

- ❖ A Comunicação Eficaz (que é capaz de alcançar o resultado desejado)
 - Linguagem simples
 - Objetividade
 - Informações claras e completas
 - Evita interferências
 - Comunicação face a face
- ❖ Comunicação Não-Violenta

Princípios da Comunicação não-violenta

Os 4 componentes da CNV

1. Observação (ações concretas que afetam nosso bem-estar)
2. Sentimentos (como nos sentimos quando estamos observando as ações concretas)
3. Necessidades (os valores e desejos contidos nos nossos sentimentos)
4. Pedido (ações concretas que solicitamos para enriquecer nossa vida)

REGRAS PARA FACILITAR A COMUNICAÇÃO



A Comunicação e o Marketing Pessoal nos dias de hoje



Fonte: <https://www.google.com.br/>

Quando ouvimos falar em marketing pessoal, o que mais se evidencia é a embalagem, ou seja, as recomendações e os cuidados sobre como se apresentar, vestir roupas adequadas ao contexto, falar de forma polida, sorrir, ser gentil, evitar gírias etc. Passadori, Reinaldo “Comunicação Essencial” (2003, Editora Gente).

Precisamos refletir com mais profundidade sobre o assunto, rever nossas atitudes diante de nós mesmos, como também em relação as diversas pessoas, nos mais diferentes contextos. De nada adianta ter uma linda embalagem se o produto, ou seja, a essência é ruim ou inconsistente. Fique certo de que faz um bom marketing pessoal aquela pessoa que ama a si mesma, que cuida da sua saúde, do seu corpo, que cultiva hábitos sadios e saudáveis, tem bons relacionamentos interpessoais e aprende algo novo a cada dia, celebra suas conquistas, sabe se valorizar.

Ao olhar-se, vê do outro lado um ser humano maravilhoso, capaz de sentir emoções, de perceber a vida através dos sentidos. Reconhece que é capaz, inteligente, criativo, tem poder de livre arbítrio e pode escolher os caminhos que deseja trilhar através das decisões que toma. Pode sonhar e realizar seus sonhos, defender seus pontos de vista ser flexível para mudar de opinião e fugir dos artifícios de uma vida rotineira e sem sabor. Pode, a cada momento, viver em estado de presença e consciência das suas emoções, dos seus pensamentos e de suas ações.

Por fim, quem deseja fazer um bom marketing pessoal no processo da comunicação, ter sensibilidade para com os outros, como também à paciência e tolerância para aceitar o outro como ele é e não do jeito e da forma que você gostaria que ele fosse.

Resumindo, cultivar a mais difícil das etapas no processo da comunicação que é saber ouvir, desenvolver o hábito da empatia que nada mais é que a capacidade de se colocar verdadeiramente no lugar do outro, entendendo seu temperamento, seu momento psicológico, seus deslizes e sua capacidade de entender o que você quer dizer.

Um bom produto, ou seja, uma pessoa que pauta sua vida por valores, age com congruência, sem dúvida causará uma impressão muito melhor do que aquela que apenas cuida da embalagem e da aparência

❖ COMUNICAÇÃO NA ERA DIGITAL



Podemos classificar a **era digital** como uma revolução da **comunicação** e uma grande transformação na informação. Trata-se de um novo ciclo na rotina e na cultura popular mundial.

As tecnologias estão alterando a maneira que as pessoas se comunicam e se informam. Com um celular no bolso ou um tablet na mochila, rapidamente é possível enviar uma mensagem a um grupo do WhatsApp para dezenas de pessoas.

Portanto, um excesso de informação surge na **era digital**. Temos que saber filtrá-la, saber a veracidade de sua fonte para não cairmos no erro de abraçar uma verdade que não é absoluta. Em qualquer ponto da rede é possível absorver algum **conteúdo**. **Mas todo cuidado é pouco, o nosso comportamento fará parte do nosso marketing pessoal.**

Apresentação Pessoal: cuide de sua imagem

“A importância de manter um cuidado com a nossa imagem pessoal está no fato de que ela tem o poder de transmitir às pessoas que nos rodeiam, credibilidade e confiança”

Fonte: <https://www.ibccoaching.com.br/>



“Quem não é visto, não é lembrado”

A imagem pessoal, seja ela no ambiente de trabalho, na família ou em tantos outros grupos que frequentamos não se refere apenas à aparência física ou ao cuidado com a forma de se vestir, mas também com o jeito de ser, com comportamentos, atitudes, ações, com nossos hábitos, postura ética, com os conhecimentos que demonstramos ter, com as nossas habilidades e competências, entre diversos outros pontos, essenciais para que tenhamos uma boa desenvoltura pessoal e profissional, como também para que as pessoas ao nosso redor percebam que podem confiar e contar conosco.

❖ ALGUNS CUIDADOS COM A NOSSA APRESENTAÇÃO PESSOAL

1 – Aparência

A sua aparência fala por você e é o mais básico dos itens relacionados à imagem pessoal, seja no ambiente de trabalho ou não. Assim, para que você dê atenção a este ponto, primeiramente, é importante que você observe a sua vestimenta. Veja se as roupas que você utiliza estão condizentes com seu ambiente de trabalho.

2 – Postura

As formas de falar e se apresentar diante das pessoas são muito importantes também em todo este processo. Assim, é essencial que você tenha sempre cuidado com o que falar e mantenha o tom de voz adequado, ficando atento a como você se porta, pois o “corpo fala”.

Outra questão que diz respeito à postura é que você deve estar sempre atento em relação às fofocas. Saiba que profissionais que se envolvem em fofocas, seja falando de seus colegas ou falando mal do seu trabalho, são mal vistos de uma forma geral por todos. Sendo assim, é importante que você as evite ao máximo, se afastando no momento em que outras pessoas estiverem fofocando e também guardando para si as informações que talvez possam prejudicar outras pessoas.

3 – Distração

Outro ponto de bastante relevância é no que diz respeito à imagem pessoal é a questão das distrações que nos atrapalham ao longo da nossa vida, pessoal e profissional. Nos dias atuais, principalmente, nossos smartphones não param de ser bombardeados de notificações, que fazem com que fiquemos tentados a conferir de imediato o que as pessoas estão postando nas redes sociais ou o que aquele amigo está dizendo na mensagem que acabou de chegar, sabemos que somos humanos e pela nossa essência somos curiosos, imediatistas e ansiosos, mas precisamos atentar para isso, pois todo exagero preocupa.

Para que você não passe a imagem de uma pessoa irresponsável e sem comprometimento, é importante que não ceda a estas tentações e que mantenha o foco. Se começar a fazer alguma atividade, termine-a e evite se distrair conferindo a todo momento suas redes sociais, e-mails pessoais, entre outros meios que só servem para tirar a sua atenção do que mais importa naquela hora, que é o seu trabalho ou qualquer outra atividade que esteja a realizar, até mesmo sendo ouvinte.

4 – Conflitos

Em nosso ambiente profissional, vivemos cercados dos mais diversos tipos de pessoas, que têm o seu jeito específico de pensar, agir, enxergar o mundo e por aí vai. Sendo assim, é normal que, em um momento ou outro, entremos em conflito com alguém que tem uma opinião diferente da nossa. Entretanto, o que vai contar neste caso é a forma como lidamos com estes conflitos que acontecem.

Se a nossa reação é sempre brigar, entrar em disputa e discussão, com a simples intenção de mostrar a todo custo que estamos certos, com certeza as pessoas vão nos enxergar de maneira negativa. Porém, se fazemos o contrário, ou seja, se agimos de forma madura, bus-

cando resolver tudo na base do diálogo, assertivamente, sem levar nada para o lado pessoal, as chances de que todos nos respeitem e nos vejam positivamente enquanto profissionais, aumentam de forma considerável.

5 – Reclamações

Reclamar é um hábito que está praticamente em nosso DNA. Cedemos à reclamação, principalmente quando estamos diante de uma situação de dificuldade e não sabemos como resolver. Agir assim é normal e até nos ajuda a lidar, de uma forma ou de outra, com determinadas emoções e sentimentos.

No entanto, quando vivemos reclamando de absolutamente tudo, quando tudo e todos nos incomodam, quando nada nos agrada ou está bom, nos tornamos reclamadores patológicos e acabamos afastando as pessoas do nosso convívio.

Como pudemos ver estes simples cuidados com sua imagem pessoal favorecem a construção de sua boa figura profissional. Mas esta deve ser uma atenção dada sistematicamente, uma vez que, tanto na vida profissional quanto em nossa vida pessoal, em todo momento, estamos sendo vistos e avaliados.

❖ Diferença entre desenvolvimento pessoal e desenvolvimento profissional

**Antes de
ser um bom
profissional,
seja uma
boa pessoa.**



Conciliar vida pessoal e profissional não é uma tarefa fácil, mas é algo que está ao alcance de cada um. O lado profissional não precisa ser rival do lado pessoal. Podemos e devemos harmonizar os dois momentos. Até porque, quando um está indo bem, consequentemente, o outro também crescerá.

Segundo JRM, “O desenvolvimento humano é um processo pelo qual todo mundo deve passar. Se desenvolver significa que você está em constante crescimento e busca pelo seu melhor, seja no aspecto pessoal ou profissional”.

Esse processo para algumas pessoas é muito sofrido, pois depende das experiências de cada um e a forma como cada pessoa enxerga o mundo.

Aprendemos desde muito cedo, que sempre devemos nos adaptar a cada situação. E isso também vale para a diferença entre trabalho e vida pessoal. Diante disso, precisamos entender a diferença entre desenvolvimento pessoal e profissional, devemos separar cada ambiente e apresentar seus respectivos contextos. Desenvolvimento profissional está relacionando a ampliação dos conhecimentos e aprimoramento da carreira, tal qual a aquisição de competências e habilidades que vão nos ajudar a ser um profissional mais qualificado. Já o desenvolvimento pessoal, por outro lado, se refere ao crescimento como um todo, e contempla a busca consecutiva por evolução nos aspectos: físico, emocional, psicológico, espiritual, comportamental e a melhoria das relações afetivas, familiares e interpessoais.



São tempos modernos. Quem não evolui, fica para trás. E, quando falamos de evolução, não estamos mencionando somente se aprimorar profissionalmente (estudar, fazer cursos etc.), mas também sobre crescer como pessoa.

Pode o desenvolvimento pessoal e o profissional estar necessariamente ligados?

Sim, eles podem andar juntos. Na verdade, eles devem andar juntos.

Empresas, hoje em dia, não exigem somente diploma. Experiência, maturidade, caráter e atitude também são requisitos que destacam um bom profissional perante os demais.

Portanto, vejamos primeiro esses conceitos separadamente:

Você sabe o que é desenvolvimento pessoal e profissional? Existe diferença?

Apesar desses conceitos estarem interligados, no geral são diferentes, principalmente em relação às áreas de crescimento.

Enquanto um preza mais o lado da carreira, focando no aprendizado para galgar posições maiores em questões de trabalho, por exemplo, o outro foca no crescimento interno do indivíduo permitindo que ele se torne uma pessoa melhor.

➤ Desenvolvimento profissional

Como citado anteriormente, o desenvolvimento profissional se relaciona com a profissão que se opta por exercer e, claro, tudo que a envolve como um todo, o desenvolvimento profissional está muito além do que somente executar atividades rotineiras, é necessário ir além da média, tendo desejo de exercer com eficiência uma profissão, e mais, se aprimorando ao ponto de compreender como um todo as funções que seu cargo exige.

No geral, engloba tudo que visa ampliar a sua visão e capacidade dentro da sua área profissional.

➤ Desenvolvimento Pessoal

Por mais que o nome do conceito deixe a entender ser algo mais particular, este também é um desenvolvimento ligado à carreira profissional. Contudo, diferente do anterior.

Esse tipo de desenvolvimento envolve aprimoramentos de talentos naturais, habilidades aprendidas e desenvolvidas, além de tudo que o indivíduo se torne cada vez melhor no âmbito pessoal e no profissional. Isso é realmente desenvolvimento pessoal.

Podemos citar como exemplos de desenvolvimento pessoal:

Desenvolvimento de liderança de equipes;

Desenvolvimento de habilidades aprendidas;

Inteligência emocional, entre outros.

Dentro do desenvolvimento pessoal é importante mencionar que todas habilidades naturais (que podem ser desenvolvidas ao longo de sua vida) podem ser aprendidas e aprimoradas com treino.

Essa prática garantirá que logo a habilidade a ser aprendida se torne natural.

Vale lembrar que é importante desenvolver tanto profissionalmente, quanto pessoalmente.

Afinal, quem desenvolve somente uma dessas áreas da vida ainda é um profissional incompleto. Logo, não recebe destaque perante os demais.

Por exemplo, dois servidores apresentam o mesmo tempo de empresa e os mesmos cursos, porém, somente um deles possui boa relação com os colegas de trabalho, intermediando situações e tomando a liderança do grupo, é esforçado e deseja aprender mais.

Enquanto o outro, além de não se importar com os demais, é retraído, não é proativo, vez ou outra chega a ser grosso com os demais colaboradores, ficando sempre ali em sua zona de conforto.

Qual dos dois tem mais valor para a empresa? O primeiro, claro.

Portanto, trate de desenvolver os dois lados.

Por que o desenvolvimento pessoal e o profissional são tão importantes?

O desenvolvimento pessoal e profissional é fundamental na vida de qualquer servidor que deseja crescer e atingir seus objetivos.

Como você pôde perceber no tópico anterior, o desenvolvimento profissional se relaciona mais com recursos técnicos, obviamente com o conhecimento adquirido através de estudos, cursos e etc.

Enquanto que o desenvolvimento pessoal é visto como um conjunto de habilidades (extras) que podem auxiliar tanto na vida particular quanto no trabalho.

Habilidades como: boa comunicação, [liderança](#), carisma, gerenciamento do tempo, habilidades interpessoais entre outras.

Estas são desenvolvidas através da maturidade, experiência de vida e, muitas vezes, provém direto da personalidade do indivíduo.

Contudo, é de grande relevância o desenvolvimento de ambos, primeiro porque, automaticamente, você amplia o seu nível de autoconhecimento, pois, se você não se conhece, não sabe onde quer chegar.

Quando você se propõe a se desenvolver pessoalmente e profissionalmente você consegue esboçar seus planos de futuro.

É como se você estivesse estabelecendo para si mesmo: “Eu vou fazer isso, porque desejo isso, e com isso desejo chegar a tal lugar”.

Tendo isso pré-estabelecido se torna mais fácil chegar a algum lugar. Quando você se conhece e cria metas consegue vislumbrar o futuro.

Por mais que a organização que você trabalhe tenha servidores competentes, e até com o mesmo nível de conhecimento que você, desenvolvendo essas duas áreas você é visto com destaque.

A Utilização do Marketing Pessoal



Como já vimos anteriormente, marketing pessoal é o conjunto de estratégias cujo objetivo é estabelecer uma percepção positiva acerca de um indivíduo, valorizando as características pessoais. Existem muitas razões pelas quais você deve trabalhar o marketing pessoal.

Aqui vão algumas:

Divulgar o seu trabalho:

O marketing pessoal é um ótimo método para mostrar ao mundo o que você faz.

Construir autoridade:

Outra função interessante do marketing pessoal é gerar autoridade, para o indivíduo, não confunda com autoritarismo.

Alavancar a sua carreira:

Engana-se quem pensa que uma promoção é conquistada apenas com trabalho duro. A verdade é que o marketing pessoal é muito importante também para acelerar o desenvolvimento profissional. Afinal, seus superiores também são pessoas suscetíveis às ações elaboradas para fortalecer a imagem do indivíduo.

Como colocar em prática:

Algumas dicas de marketing pessoal essenciais para a sua implementação.

Estabeleça sua presença digital:

O estabelecimento da presença digital tem como objetivo principal fazer com que você seja encontrado. O nosso atual cenário exige investimentos em canais digitais.

Crie uma identidade:

Também conhecido como assinatura, esse elemento está para uma pessoa assim como a identidade visual está para uma organização.

No entanto, em vez de um logotipo e outros componentes visuais, temos o nome, o rosto, a voz, a apresentação, os trejeitos e demais itens que compõem a imagem individual.

O nome, por exemplo, não é necessariamente como o de registro, mas o pseudônimo pelo qual você deseja ser reconhecido.

Já a identidade do rosto inclui suas imagens em perfis sociais e outros canais digitais. Assim como um designer é responsável por desenvolver uma marca profissional, um fotógrafo tem muito a contribuir para fotos qualificadas.

O restante dos elementos inclui técnicas de oratória, habilidades sociais, entre outros.

Participe de eventos do seu trabalho:

Outra atividade que gera bons resultados no marketing pessoal é a participação em eventos, pois ao participar de acontecimentos corporativos, há um filtro natural de pessoas interessadas em seus valores e ideias. Por conta disso, é preciso aproveitar-se de circunstâncias favoráveis para criar uma imagem ainda mais condizente com seus objetivos.

Faça networking (rede de relacionamentos) on-line e off-line.

Pode parecer pouco, mas as pessoas realmente levam em consideração o convívio, o diálogo e as experiências passadas.

No mundo de hoje, com a velocidade dos meios de comunicação, estar online é fundamental. Por outro lado, conversar pessoalmente com alguém, tomar um café e olhar nos olhos é, com toda a certeza, a melhor maneira de estabelecer laços mais profundos. O que fazer então?

É importante fazer tanto o networking presencial quanto o virtual, pois as duas formas possuem suas vantagens e complementam-se.

O que não se deve fazer no seu Marketing Pessoal

Agora, vamos olhar pelo outro lado da janela:

❖ O que você não deve fazer:

Falar apenas sobre si:

Muitas pessoas confundem o marketing pessoal com autopromoção. Não se engane: aprimorar a sua imagem não é o mesmo que enaltecer as suas qualidades, necessário mostrar suas qualidades, mas sem exageros, faça de forma simples.

Se você focar em mostrar seus feitos, conquistas e façanhas, as pessoas podem se entediar facilmente.

Referências

- BALDISSERA, Rudimar. *Comunicação Organizacional: o treinamento de Recursos Humanos como rito de passagem*. São Leopoldo: Unisinos, 1998.
- BALERINI, Cristina. *Comunicação: chave para o sucesso*. Disponível no site www.catho.com.br.
- BERALDO, Cristina Elizabeth Arnold. *Comunicação Interna como fator estratégico nos processos de mudança*. Departamento de Relações Públicas. Escola de Comunicações e Artes da Universidade de São Paulo.
- DAVIDSON, Jeff. *Faça seu Marketing Pessoal e Profissional*. Editora Madras. 2010.
- KOTLER, Philip e KELLER, Kevin. *Administração de Marketing*. 12 edição. São Paulo: Prentice Hall, 2006.
- KOTLER, Philip. *Marketing para o século XXI*. São Paulo: Futura, 1999.
- KUNSCH, Margarida K. *Relações públicas e excelência em comunicação*, 1997. www.aberje.com.br
- Seligman, M. E. P. (2011). *Florescer: Uma nova compreensão sobre a natureza da felicidade e do bem-estar* (C. P. Lopes, Trad.). Rio de Janeiro: Objetiva.
- VIEIRA, Paulo. *O poder da ação: faça sua vida ideal sair do papel*. 22 Edição. São Paulo: Editora Gente, 2015, p. 65 - 73.
- MARQUES, José Roberto. *Desperte seu poder*. 1 edição. São Paulo: Buzz Editora, 2017, p. 40.
- GOLEMAN, Daniel, PETER, Senge. *O foco triplo*. 1 Ed. - Rio de Janeiro: Objetiva, 2015.

Links pesquisados

<https://blueprintt.co/desenvolvimento-pessoal-e-profissional/>

<https://catracalivre.com.br/carreira/marketing-pessoal-7-attitudes-para-crescer-profissionalmente/#:~:te>

<https://ww2.itau.com.br/>

<http://textosedicas.blogspot.com/>

<https://cuidai.com.br/>

<http://www.anapalhano.com.br/>

<https://brasilescola.uol.com.br/>

<https://www.portaleducacao.com.br/>

<https://crescimentum.com.br/autolideranca-onde-tudo-comeca/><https://motivaplan.com/>

<http://blog.treinamentoomongeeoexecutivo.com/>www.pontomutacao.com.br

www.ibccoaching.com.br

<https://opsicologoonline.com.br/>

<https://www.google.com/search?>

Sobre a autora

Maria Alexandra Machado Wanderley Melo é analista em Gestão Autárquica /Fundacional – Fundação de Atendimento Socioeducativa – FUNASE. Função Atual: Assessora Técnica de Gestão de Pessoas – FUNASE. Graduada em Pedagogia – Faculdade Frassinetti do Recife – FAFIRE. Psicóloga Clínica – Faculdade de Ciências Humanas de Olinda – FACHO. Especialista em Psicologia Organizacional e do Trabalho – FAFIRE. Está cursando Psicologia do Trânsito – Faculdade de Ciências Humanas – ESUDA. Profissional com experiência de mais de 35 anos nas áreas de: Atendimento Socioeducativo, Gestão de Pessoas, Desenvolvimento Comportamental, Professora em Instituições privadas. Instrutora dos Cursos Presenciais do Centro de Formação dos Servidores e Empregados Públicos do Estado de Pernambuco – CEFOSPE: Inteligência Emocional, Relações Interpessoais, Motivação e Liderança, Ética e Cidadania, Autoliderança e Marketing Pessoal e Dinâmica de Grupos nas Organizações. Tutora em EAD: Inteligência Emocional, Relações Interpessoais, Motivação e Liderança, Ética e Cidadania. Conteudista: Motivação e Liderança e Autoliderança e marketing Pessoal. Instrutora das Capacitações Introdutórias e formações Continuadas para os servidores da FUNASE. Palestrante na área de Desenvolvimento Comportamental em empresas e Órgãos públicos.

