

GERAÇÃO *Coach*

P N L B r a s i l

**FERRAMENTAS PARA UMA
NOVA VIDA DE SUCESSO.**

Neste e-book
você encontra.

Mudança de vida

Produtividade

Alta Performance

Finanças pessoais

Criação de excelência

7 COACHES DE TODO O BRASIL

Caetano Teixeira Jr. (DF)

Devis Stein (RS)

Eduardo Maurício (DF)

Fábio Barbalho (SP)

Guanaira Cremonese (DF)

Jâmisson Ferreira (SE)

Marcio Nami (SP)

SUMÁRIO

Introdução.....	Pág. 04
Capitulo 1 – Guanaira Cremonese	Criando seu futuro.....Pág. 07
Capitulo 2 – Jâmisson Ferreira	Coaching Executivo.....Pág. 22
Capitulo 3 – Deivis Stein	Quatro hábitos práticos.....Pág. 30
Capitulo 4 – Marcio Nami	Coaching Político.....Pág. 42
Capitulo 5 – Caetano Teixeira JR	Mente mestra de precisão.....Pág. 57
Capitulo 6 – Fábio Barbalho	Sua crença limita seus ganhos.....Pág. 66
Capitulo 7 – Eduardo Maurício	Construa sua melhor versão.....Pág. 85

www.geracaocoach.com





PREPARE-SE!

GERAÇÃO
Coach
P N L B r a s i l

Introdução

*"Se quer ir rápido, vá sozinho.
Se quer ir longe, vá em grupo."...*
Provérbio africano

Guanaira Cremonese

Jâmisson Ferreira

Devis Stein

Marcio Nami

Caetano Teixeira Jr.

Fábio Barbalho

Eduardo Maurício

GERAÇÃO COACH – INTRODUÇÃO

Podemos afirmar que as histórias aqui contidas foram concebidas entre as décadas de 60 e/ou 70, quando sonhar era um grande hit de verão e as excelentes ideias, que hoje são implantadas, foram gestadas, fundidas e agora merecem ser disseminadas.

Uma geração carrega o DNA de sua antecessora com o intuito de fixar sua marca na próxima e é por isso que este grupo é formado com base em uma missão comum e estabelece como pré-requisito para cada integrante estar 100% comprometido com a transformação de vidas, pois a maneira como você faz uma coisa revela que ela é a mesma como faz todas as outras e você compreenderá isso a fundo em cada capítulo desta deste e-book.

Nem modinha, nem status, muito menos onda passageira. Os processos de coaching vieram mesmo para preencher uma lacuna que diz respeito à essência do ser humano. Muitos dos grandes empresários, atletas de alta nível e líderes já constataram isso: saber onde se quer chegar já é boa parte do caminho.

Um dia sem ação é um dia desperdiçado, por isso fazemos questão de olhar para o futuro e nele construir tudo o que merecemos, de coração, e a cada dia, ainda assim vivendo o presente, dando passos para a criação da excelência. Para isso consideramos as diversas formas de aprender, até mesmo com os erros, e principalmente sobre tudo aquilo que não queremos para nossas vidas.... Desta maneira, afiamos nossas ferramentas para que possam ser apresentadas a você aqui.

Chegando a alguns lugares, aprendemos fórmulas de negociar, pensar política, gerir as finanças pessoais, descobrir melhores versões, de trabalhar em alta performance, ter todos os dias produtivos, de ser empreendedor ou de tornar-se executivo. A condição para que qualquer uma dessas propostas funcione, é simples. Basta que você queira!

As palestras, encontros do Geração Coach e principalmente os processos oferecidos nesta proposta conjunta, já transformaram milhares de vidas de um lado a outro de nosso Brasil utilizando palavras, gestos e muita ação. Com a internet, derrubamos qualquer barreira e criamos uma ponte que está ao seu controle.

O primeiro encontro dessa galera aconteceu em um curso de formação; o segundo em outro curso e a partir destas não coincidências da vida, passaram a se seguir e viram que tinham muito em comum. O terceiro encontro presencial já foi no primeiro evento que ocorreu em Brasília; a turma do fundão se juntou ao pessoal da primeira fila. Era sotaque do interior de São Paulo, misturado ao de Porto Alegre, Brasília e Sergipe. A energia contagiou um grande público e agora já existe a missão de percorrermos todos os estados do Brasil.

Mas até este momento grandes questões devem estar passando por sua cabeça, não?. Se todos são Coach, qual seria o melhor? Quem pode fazer mais por mim? Como escolho? Preço? Distância? Perfil?

Primeiro, que fique claro: a junção de nossas habilidades se deu para que fosse possível apresentar as diversas vertentes das linhas de atuação de processos de coaching. Nós simplesmente não somos concorrentes! Para ilustrar nossa forma de agir, imagine um grande centro de especialidades, onde todos são capazes de realizar diagnósticos e vão receitar o especialista que melhor se adequa à sua necessidade.

É isso que estamos fazendo, lhe dando opções. Sua primeira escolha deverá estar ligada com o seu momento, por isso ao longo desse e-book note que muitas reflexões vão acontecer, e você deverá observar aquela que impactará mais o seu presente para construir o seu futuro desejado.

Ah, então esse e-book é para que vocês se vendam? – Você deve estar pensando. Sim e não!

Sim, pois à medida que você conhece as ferramentas e processos e tem vontade de melhorar sua vida, você é um potencial coachee, seguidor ou compartilhador de nosso trabalho.

E não porque nosso trabalho não tem preço e sim valor. Ao acessar o perfil deste time, esteja preparado para uma chuva de conteúdo, sacadas, vídeos e e-books gratuitos. Mande um e-mail com a sua pergunta de um “milhão de reais” para ver o quão rápido vamos responder; agende uma hora no *skype* para bater um papo e fazer uma sessão *free*. Você verá o que realmente nos move! Este é um tipo de trabalho que se faz primeiro pelo amor às pessoas, já que o comprometimento vem antes de qualquer venda, o que se reforça com um jargão muito conhecido entre nós: “Teu sucesso é o meu sucesso!” E justamente por termos certeza disso é que investimos o que nós temos de melhor. Até agora demos pistas suficientes para que você entenda o contexto desse e-book. Cada página foi escrita e pensada para mudar seu estado atual, que pode estar bom, mas pode ficar melhor!

Algumas dicas:

- Lembre-se de acessar nossa página e acompanhar as novidades que estão por vir;
- Também é recomendado que você tenha um bloco para anotações e registre cada boa ideia ou dúvida que você terá; e
- Os capítulos foram escritos de forma independente e suas reflexões possuem começo, meio e fim, por isso inicie por onde deseja e crie uma estratégia de leitura para ser mais produtivo.

A você nossa imensa gratidão por dedicar parte do seu tempo para pessoas tão importantes neste mundo: em primeiro lugar, quem lê esta página, e, posteriormente, aqueles que serão influenciados por quem as leu.

Findamos convidando para o início. O começo de novas ideias, outras páginas e uma bela vida!



LIFE COACHING
Criando seu Futuro

GERAÇÃO
Coach
P N L B r a s i l

GUANAIRA CREMONESE

CEO CMG REVOLUTION

Advogada
Consultora em Desenvolvimento Humano
Coach de Precisão em Empreendedorismo
Master Practitioner em PNL
Especialista em Mediação de Conflitos (PNL)

CONTATOS:

Whatsapp: 61 - 9 8111 - 9006 | www.cmgrevolution.com | contato@cmgrevolution.com

REDES SOCIAIS

[facebook.com/Guanairacremonese](https://www.facebook.com/Guanairacremonese) | [instagram.com/guacremonese](https://www.instagram.com/guacremonese) | <https://www.linkedin.com/in/guanaira-cremonese>



Coaching – Criando o seu futuro

As constantes mudanças que ocorrem no mundo globalizado nos trazem a necessidade de adaptar-se o tempo inteiro às inovações. Entender a exigência de buscar novos conhecimentos e desenvolver novas habilidades pode ser o diferencial fundamental para sobreviver aos desafios que aparecem na vida e nos negócios.

Uma característica comum em pessoas de sucesso é estarem sempre buscando o auto aperfeiçoamento, é terem a habilidade de remoldar-se e a capacidade de agregarem cada vez mais inteligência, mais valores e assim se tornarem mais influentes, seja qual for o meio em que vivem ou trabalham. Pessoas de sucesso se planejam e desenvolvem comportamentos para facilitar o controle do futuro. Costumo dizer que, partindo do pressuposto do que é humanamente possível, pessoas de sucesso jamais permitem que o destino as encontrem, na verdade elas vão ao encontro do destino.

Você quer projetar seu futuro e ir ao encontro do seu destino??

O que é coaching?

O coaching é uma ferramenta gerencial para a vida e para os negócios. É uma forma de preparar e acompanhar pessoas. Segundo NIEDERER e PORCHÉ o coaching é um relacionamento no qual uma pessoa se compromete a apoiar a outra a atingir um determinado resultado, seja ele o de adquirir competências e/ou produzir uma

mudança específica. Não significa apenas um compromisso com os resultados, mas sim com a pessoa como um todo, seu desenvolvimento e sua realização.

Através do processo de Coaching, novas competências surgem, tanto para o Coach (aquele que treina e desenvolve) como para o Coachee (aquele que é treinado passando pelo processo de desenvolvimento), não só apenas em termos de competências ou capacidades específicas, das quais um bom programa de treinamento poderia dar conta perfeitamente. Coaching é mais do que treinamento, o coach permanece com a pessoa até o momento em que ela atingir o resultado. É dar poder para que a pessoa produza, para que suas intenções se transformem em ações que por sua vez se traduzam em resultados (CHIAVENATO, 2002).

PNL – A diferença que faz a diferença

A PNL – Programação Neurolinguística é um componente poderoso para quem quer se ajudar ou ajudar aos outros. As técnicas de PNL agregadas ao coaching funcionam como um turbo para trabalhar os comportamentos. São técnicas rápidas e eficientes, que não focam nos problemas, mas na solução. Recorrer ao “conte a sua história” pode solidificar ainda mais algo que causa aborrecimento, o que torna mais difícil se mover pra frente. O importante é trabalhar com o modo como a mente estrutura e armazena a informação, a história contém pouco valor e um coach de PNL pode ajudá-lo a deixá-la para trás rapidamente e avançar na sua vida.



Aprendendo com o Passado

Escrever o seu futuro é fundamental para perceber o quanto o passado foi importante e atuou como um treinamento para o que está por vir. As coisas boas e ruins que passamos são nada mais nada menos que aprendizados que atuaram como ferramentas necessárias para esculpir nossa alma para o futuro.

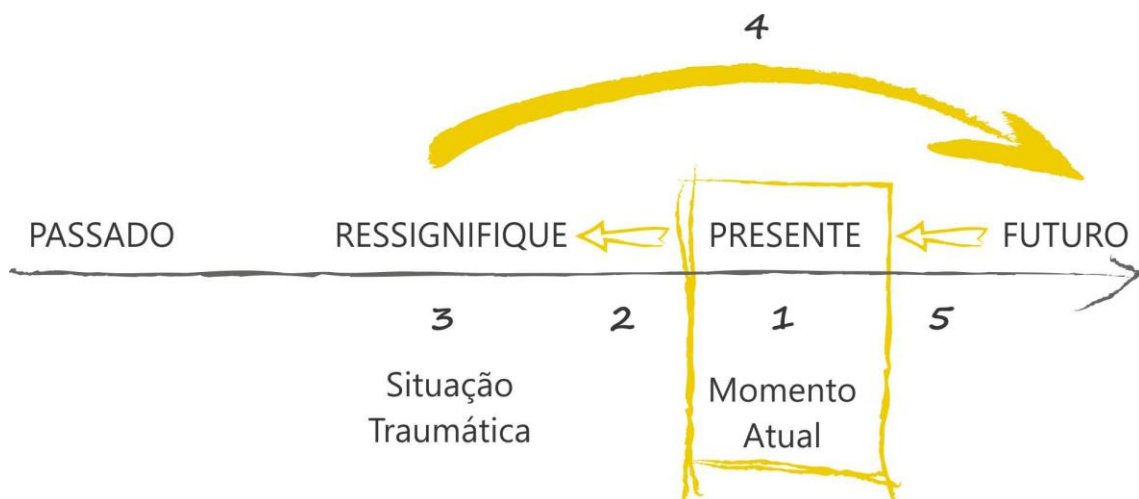
É óbvio que existem situações que marcam a vida de maneira impactante. Se forem boas, ótimo! As lembranças boas são excelentes fontes de motivação que nos fornecem energia para permanecer animados. Agora, se não forem tão boas assim servem como aprendizado, e por que não como fontes motivadoras para construir um futuro brilhante??

Utilizo com frequência nas sessões de coaching uma ferramenta da PNL que é muito eficiente para transformar o estresse causado por situações desagradáveis. É a resignificação de fatos: uma das premissas básicas da PNL é que todo comportamento é útil no contexto em que ele foi criado. Trata-se de uma maneira de se dissociar e ver a situação através de outro ângulo para dar um significado diferente. Eu tive uma cliente que guardava muita mágoa do pai. Ela tinha lembranças muito dolorosas da maneira como foi educada. Sofria violência física, psicológica, humilhações em público e em função disso não se permitia desenvolver um relacionamento estável. Na verdade, o rancor era tamanho em relação a figura masculina que não conseguia nem se relacionar bem com os colegas de trabalho. Problemas na vida pessoal e no trabalho surgiram em consequência de uma crença limitante instalada pelo significado dado pelo inconsciente aos acontecimentos da infância e adolescência. Ela não confiava nos

homens! Trabalhamos duro, e ela finalmente venceu e superou o trauma quando analisou a situação sobre outra ótica, percebeu que o pai fazia o melhor que podia com as ferramentas que possuía e que tinha aquele comportamento por acreditar que era a melhor forma de educar, proteger a filha e prepará-la para enfrentar o mundo lá fora.

Existem situações mais complexas em que às vezes nem a pessoa sabe os motivos pelos quais tem certos padrões de comportamento. Ou mesmo, trata-se de coisas tão profundas e dolorosas que é necessário trabalhar com maior nível de profundidade do inconsciente. Pode ser utilizado um exercício chamado Linha do Tempo: em suma, consiste em voltar ao passado para recontextualizar acontecimentos traumáticos. Se você pode voltar ao passado, viajando de volta ao longo da sua linha do tempo e entender o aprendizado que certo episódio lhe proporcionou, estará conseguindo ressignificar a situação e aprendendo a se concentrar no impacto benéfico dela, sem focar no trauma. Exemplo prático: Um único sobrevivente de queda de aeronave, em razão do trauma, desenvolve fobia e não consegue mais entrar num avião. Se este indivíduo conseguir se dissociar do acidente em si e verificar verdadeiramente o quanto foi privilegiado por sobreviver àquela catástrofe e que talvez tenha tido uma segunda chance de aproveitar a vida, é possível que o trauma passe a ser fator motivador para viver uma vida mais plena e prazerosa.

Passo a passo do exercício de Linha do Tempo:



Passo 1 – Veja-se no presente e delimite o espaço da sua linha do tempo, determine em qual direção fica o passado e o lado oposto será o futuro;

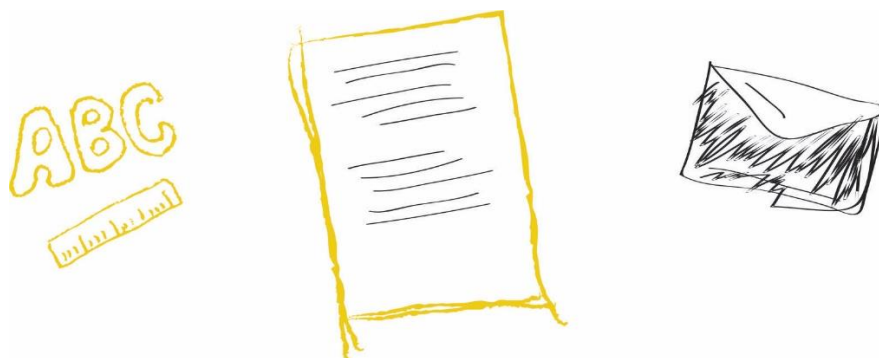
Passo 2 - Feche os olhos e caminhe devagar em direção ao passado;

Passo 3 – Enquanto caminha, deixe que a situação venha à sua memória. Perceba as sensações, sons e visões. Procure o significado positivo;

Passo 4 - Olhe para você no futuro e se veja com o trauma superado. Perceba as sensações, sons e visões.

Sugiro procurar um profissional com formação em programação neurolinguística para aplicar este exercício, principalmente se você é principiante ou se se tratar de trauma muito profundo.

É interessante se habituar e praticar a ressignificação nos acontecimentos do nosso dia a dia, pois o desenvolvimento contínuo da sua inteligência emocional facilita atitudes automáticas de ressignificação dos fatos e contribui com um futuro emocionalmente mais saudável e ecológico.



Importância de criar e escrever o seu futuro

Gosto muito de uma passagem de um texto atribuído a Shakespeare que diz o seguinte: “Se você não sabe para onde está indo, qualquer lugar serve”. Acho essa passagem sensacional, sobretudo por assim dizer que qualquer lugar serve. Aí vem a pergunta: - Você estará satisfeito em qualquer lugar? A grande maioria das pessoas prefere determinar onde quer estar. É algo muito óbvio! Porém, muitos não o fazem.

Nas práticas de coaching costumo ensinar meus clientes a visualizarem o que querem ver acontecer no futuro. Na Programação Neurolinguística chamamos isso de Ponte ao Futuro.

É como se o indivíduo estivesse sonhando acordado, porém neste caso é uma experiência de sonho já transformado em objetivo. Ensinar os clientes a se verem executando no futuro a tarefa que desejam executar, nada mais é do que uma antecipação virtual do futuro. Feche os olhos e se veja praticando a ação, seja ela falar com firmeza com seu filho, se sentir confiante no palco durante uma apresentação em público, permanecer mais presente e mais focado na leitura ou ainda no lugar mais alto do pódio recebendo uma medalha olímpica. Você pode se ver, observar a si mesmo, ou seja, dissociado de você, mas você também pode se imaginar estando na experiência. Perceber a roupa que está vestindo, ouvir o que as pessoas estão dizendo e ainda sentir exatamente toda a cinestesia do momento. Se imaginar vivendo a experiência é o que nós encorajamos as pessoas a praticarem regularmente. É o que chamamos de associação.

Quando você pratica estar plenamente associado, você cria uma sensação que quer ter, confiança, por exemplo, e aí imagina o que estaria vendo e ouvindo na hora que se sentir confiante. Isso faz com que seu inconsciente fique condicionado e a única opção existente para você é fazer com que este futuro aconteça.

Há um estudo realizado por um neurologista em Harvard, que apoia a eficácia de se fazer regularmente essa preparação mental. Consiste basicamente em dois grupos de indivíduos que nunca tocaram piano. A um dos grupos foi dado um conjunto de instruções, entre as quais deveriam praticar o instrumento duas horas por dia durante cinco dias. Os cérebros deles foram escaneados antes e depois da prática e havia sinais de mudança cerebral no córtex motor, o que correspondia à prática deles. Ao segundo grupo também foi dito para praticar por cinco dias, duas horas por dia, mas nesse caso a prática deles era apenas se focar mentalmente. O escaneamento cerebral também mostrou mudanças no córtex motor deles, ainda que não tenham

feito nada fisicamente. Logo que o grupo que ensaiou mentalmente teve a oportunidade de praticar por duas horas, eles tocaram quase tão bem quanto o primeiro grupo.

A neurociência através de pesquisas como esta, continua a confirmar que os princípios básicos da PNL fazem sentido e são úteis e significativos diante de um universo de possibilidades. Claro que é insuficiente sentar e ensaiar mentalmente a sua determinação, confiança ou paciência. Você no final das contas terá que agir. No entanto, se preparar pela Ponte ao Futuro, por estar na experiência, embora mentalmente, irá ajudá-lo a atingir seus objetivos em tempo real.

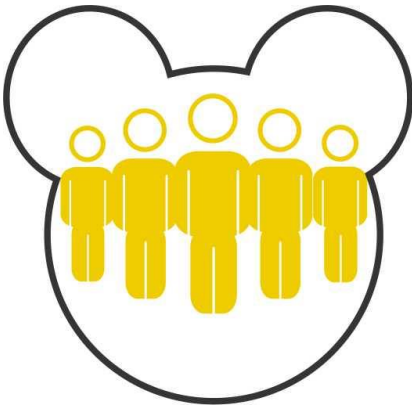
Saindo da esfera da imaginação e criação do futuro é o momento de elaborar o caminho que será necessário percorrer, partindo do ponto inicial. Você pode inverter a ordem das coisas: primeiro escrever o roteiro e depois o final feliz do personagem, porém imaginar o final feliz em primeiro lugar despertará criatividade e motivação pra projetar os passos até a conquista do objetivo.

Conhecer bem seu estado atual é fundamental. A partir daí e baseado nos seus valores, trace um roteiro com metas desafiadoras, determinando exatamente quando serão cumpridas. As metas somadas precisam constituir uma estratégia para se chegar ao objetivo principal almejado. Para que a motivação se renove a cada dia, é muito importante se desafiar a todo instante e pré-estabelecer prazos para chegar ao objetivo final.

Escrever e assinar seu planejamento são uma forma muito eficiente de fazê-lo acontecer, a maioria das pessoas se compromete de fato com um projeto quando faz um pacto formal consigo mesmo. É como se fosse um contrato de comprometimento com a sua felicidade; e a cada vez que você bater o olho nesse papel, irá fazer automaticamente uma associação positiva com a conquista do objetivo.

Imaginar e projetar o cenário futuro ideal é algo que demanda responsabilidade e comprometimento. Deixar de usufruir desse poder de criar e batalhar para realizá-lo

é abrir mão de ter a vida que você deseja. Portanto, é fundamental abraçar o desafio e assumir que depende apenas de você para que isso se torne realidade. O compromisso é extremamente desafiador, mas, acima de tudo, libertador!



Estratégia Disney – Se pode sonhar, você pode fazer!

Utilizada como uma forma de organizar o pensamento para melhorar a capacidade de alcançar metas e sonhos, a Estratégia de Criatividade Disney foi idealizada através de modelagem do método utilizado por Walt Disney. Para transformar suas ideias em realidade, especialmente seus filmes de desenho animado, Walt Disney utilizava três tipos de pensamento - sonhar acordado ou fantasiar, planejar e ser crítico construtivo.

Você submete a sua grande ideia ou o seu plano perante os três estilos diferentes de pensamento para nos assegurarmos de que a ideia ou o plano está abrangente, realista e robusto.

Usando a estratégia Disney nós olhamos as coisas de uma maneira estratégica e sistemática, o que torna as coisas claras, práticas e possíveis para o nosso inconsciente.

Tem um grande sonho, ou um empreendimento, submeta-o a este exercício de PNL e certamente obterá respostas que farão toda a diferença para o seu sucesso. Pode utilizar consigo mesmo ou aplicar em outras pessoas.

Vejamos o passo a passo de como usar a Estratégia Disney

Passo 1 - Preparação

É necessário analisar seu sonho utilizando três perspectivas distintas, sendo uma de cada vez:



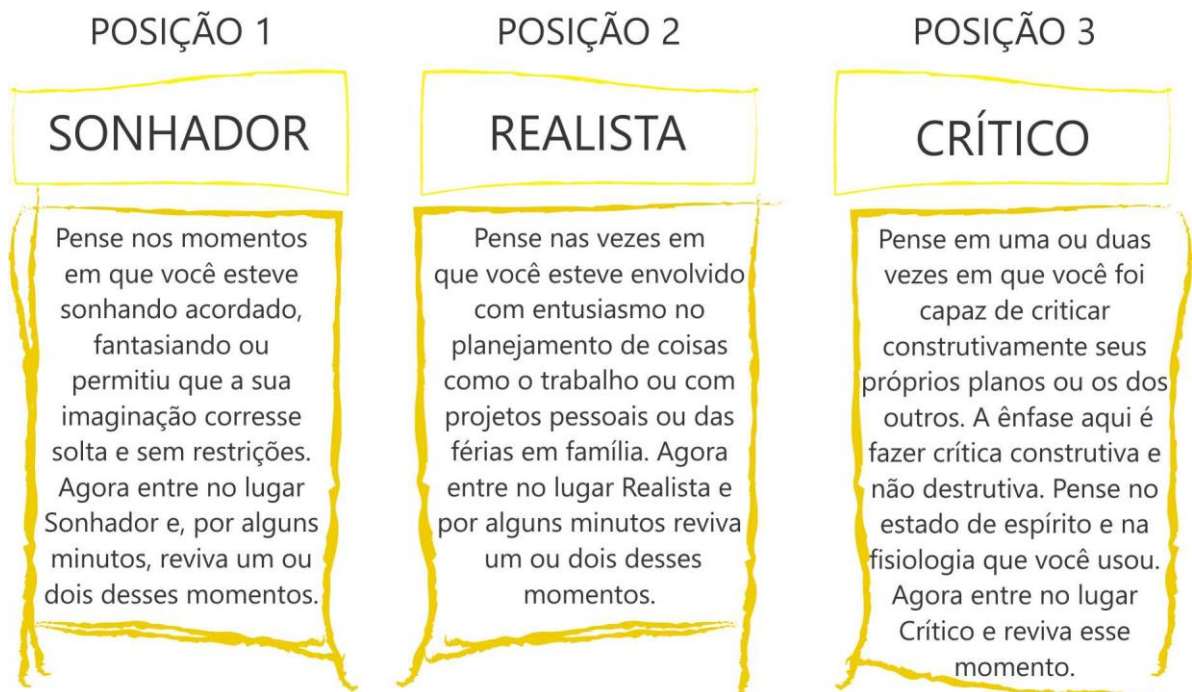
Sonhador: aqui você deixa a sua imaginação correr solta. Você considera a sua visão e os benefícios da sua realização.

Realista: aqui você age como se o plano fosse perfeitamente possível – a sua função é procurar maneiras de fazer isso acontecer.

Crítico: Atue como um crítico construtivo. No papel crítico você só interage com o Realista. – não com o Sonhador. Destina-se a encontrar os pontos fracos, prevenir problemas e garantir o sucesso do Plano. A solução das fraquezas identificadas aqui ficará para o realista.

Antes de iniciar o exercício, percorra as três posições e anexe sentimentos diversos em cada uma delas.

Para ajudá-lo a entrar no estado ideal em cada lugar, ancore o estado ao lugar. Relembre ou se imagine em situações que você esteve desenvolvendo a atividade associada ao lugar. Depois de ter acessado o estado ao lugar:



Recorde momentos em que você esteve sonhando acordado, fantasiando ou permitiu que a sua imaginação corresse solta e sem restrições. Agora entre no lugar Sonhador e, por alguns minutos, reviva um ou dois desses momentos.

Pense nas vezes em que você esteve envolvido com entusiasmo no planejamento de coisas como o trabalho ou com projetos pessoais ou das férias em família. Agora entre no lugar Realista e por alguns minutos reviva um ou dois desses momentos. Pense em uma ou duas vezes em que você foi capaz de criticar construtivamente seus próprios planos ou os dos outros. A ênfase aqui é fazer crítica construtiva e não destrutiva. Pense no estado de espírito e na fisiologia que você usou. Agora entre no lugar Crítico e reviva esses momentos.

Passo 2 - Iniciando a estratégia - Caminhe pelas posições

Posição 1) Sonhador

Entre na posição - se reconecte com o que é parecido com "ser livre". Agora pense sobre a visão geral do seu "sonho". Visualize-o de forma criativa e sem inibições, como se tudo fosse possível. Considere os benefícios de alcançá-lo.

Para ajudá-lo a pensar com mais clareza, se estiver fazendo a estratégia sozinho, faça cada pergunta em voz alta e também responda em voz alta (em cada uma das fases).

O que eu quero?

O que eu estarei fazendo – e onde eu vou estar fazendo isso?

Quando vou começar? Onde? Por quê?

Quais são os benefícios de se alcançar isso?

O que isso significa para mim como pessoa?

Como é que isso vai beneficiar aqueles que estão próximos de mim?

Posição 2) Realista

Entre no lugar. Conecte-se com seus sentimentos no "modo de planejamento". Agora, agindo como se o sonho fosse totalmente possível e viável para você, venha com um plano para torná-lo realidade.

Faça isso de uma maneira prática e realista. A razão é desenvolver um plano de ação detalhado e gerenciável.

Como posso fazer esse sonho acontecer?

Quais são as principais partes ou seções deste sonho? Como é que eles seguem um ao outro?

Que passos devo tomar para fazer com que cada segmento aconteça?

Por que este passo é necessário? E esse? E aquele?

Que recursos (tempo, pessoas, dinheiro, etc.) eu preciso para fazer isso acontecer?

O que eu vou ver e ouvir e qual será a prova de que cada pedaço foi alcançado?

O que eu vou ver e ouvir e qual será a prova de que o sonho foi alcançado?

Posição 3) Crítico construtivo

 Passe para este lugar – e lembre-se que você está agindo como um crítico construtivo.

Quais são os pontos fracos neste plano?

O que está faltando?

O que é inadequado?

Quais problemas podem ocorrer?

Quem poderia objetar? Quem será afetado desfavoravelmente por ele?

Quando e onde ele pode não funcionar? Ou não ser desejável?

Mais alguma deficiência neste plano?

Se necessário, refaça o ciclo

Você completou agora a primeira rodada.

Se ele é realmente um grande sonho – uma boa visão de sonho – ele provavelmente vai exigir um número de ciclos entre Crítico e Realista. Isso é ótimo. Ele mostra que você está apontando para ousar ao invés de ir para algo menor e mais "seguro".

 Veja como fazer esse ciclo.

1. Após ter completado o estágio Crítico mova-se de volta para o lugar Realista.
2. Agora reveja o Plano (mas não o sonho) com base nos comentários do Crítico.
3. Em seguida, volte para o lugar Crítico e avalie o Plano revisado.
4. Continue esse ciclo de ida e volta entre o Realista e o Crítico até que você tenha um plano viável, sólido. Perceba se está se sentindo tranquilo e completo.

E se você não conseguir aparecer com um Plano sólido que o Crítico 'aprove', você pode precisar voltar para o lugar Sonhador e fazer adaptações ou modificar o sonho com base neste ciclo. Mas você só muda o Sonho quando estiver absolutamente certo de que um Plano viável não poderá ser alcançado.



6 Potentes Estratégias para criar e mentalizar o futuro que você deseja

Estratégia 1 – Detecte quais áreas da sua vida estão em desequilíbrio:

Quando existe algo na sua vida que te “puxa para baixo”, provavelmente isso pode impedir você de enxergar seu futuro e de dar passos mais certos rumo às suas metas e seus objetivos. No processo de coaching há ferramentas para diagnosticar isso.

Estratégia 2 – Defina meta e objetivo

A meta precisa ser: específica, mensurável, atingível, relevante e com tempo determinado.

Estratégia 3 – Identifique crenças limitantes

Crenças limitantes e padrões de comportamento desalinhados com o objetivo costumam impedir ou retardar a conquista dos ideais.

Estratégia 4 – Evite se distrair e invista em técnicas que melhoram o foco

Evite usar seu tempo com coisas que não agregam crescimento para sua vida ou carreira. Concentração e foco são essenciais para otimizar tempo. Técnicas de respiração podem ser úteis.

Estratégia 5 – Destaque o que é importante e priorize seu tempo

Pessoas de sucesso sabem administrar seu tempo. Procure escalar as tarefas em níveis de prioridade e urgência.

Estratégia 6 – Entre em ação

Mesmo que você receba antecipadamente as seis dezenas sorteadas no próximo concurso da MEGA SENA será necessário fazer o jogo para receber o prêmio. Em outras palavras, as ferramentas são de suma importância em quantidade e qualidade, porém não substituem a AÇÃO.

As cinco primeiras estratégias são utilizadas durante o processo do coaching, ou seja, com o auxílio e o apoio de um profissional fica muito mais prático implementá-las. A única estratégia que pode contar o papel encorajador do coach, mas depende exclusivamente da sua atitude é a última: ENTRAR EM AÇÃO. O melhor de tudo é que você já vai ter obtido sucesso em 5 etapas e para fechar com chave de ouro a última e mais importante delas será realizada pela pessoa mais especial da sua vida: VOCÊ!!

“Deixar o futuro aos cuidados do destino é contar única e exclusivamente com a sorte. E isso pode sair muito caro.”

Guanaira Cremonese

Whatsapp: 61 - 9 8111 - 9006
www.cmgrevolution.com
contato@cmgrevolution.com



COACHING EXECUTIVO

GERAÇÃO
Coach
P N L E

JÂMISSON FERREIRA

CEO JAMSOFT

Practitioner em PNL pelo INEXH – Instituto Nacional de Excelência Humana, Psicoterapeuta Holístico com formação em Renascimento pelo INEXH Coach - FILC – Formação Internacional de Liderança e Coaching pela Starh Treinamentos, FireWalking – Águia Real pelo INEXH, Presidente CDL Itabaiana/SE, Diretor/Presidente Oficina do Iphone (Shopping Peixoto – Itabaiana/SE), CEO do grupo JAMSOFT Informática e Coautor do livro: Líderes em Ação (4ª. Edição)

CONTATOS:

Whatsapp: 79 - 9 8108 - 5353 | www.jamsoft.com.br | jamisson@jamsoft.com.br

REDES SOCIAIS

facebook.com/jamissonJamsoft | instagram.com/jamissonJamsoft



Coaching Executivo

O Coaching Executivo é um processo de desenvolvimento de líderes e age como um “preparador” para que seus clientes superem os desafios e as pressões que irão enfrentar. O processo é vivencial, o Coach mostra ferramentas e auxilia os líderes a terem mais tranquilidade e congruência com suas equipes, retendo seus principais talentos. A empresa, seus líderes e o Coach executivo trabalham em parceria para potencializarem seus resultados.

Ele prepara as lideranças para que elas atuem de modo efetivo em um ambiente de trabalho favorável ao desenvolvimento profissional para que os colaboradores deem o melhor de si, visto que as empresas de sucesso são resultados dessas pessoas preparadas e motivadas.

Liderança é uma característica presente em muitas pessoas desde a infância. Cada dia mais o mercado exige grandes líderes, e o coaching executivo foi criado para atender esse líder, proporcionando o aperfeiçoamento de forma mais eficaz a fim de produzir melhores resultados, potencializando a performance dos seus profissionais.

Esse tipo de Coaching voltado ao desenvolvimento de executivos com habilidades diferenciadas e de alta performance têm sido cada vez mais contratado pelas empresas que precisam destes profissionais de alto nível para alcançar resultados extraordinários. E nesse sentido, com certeza, o Coaching Executivo é o mais eficaz!



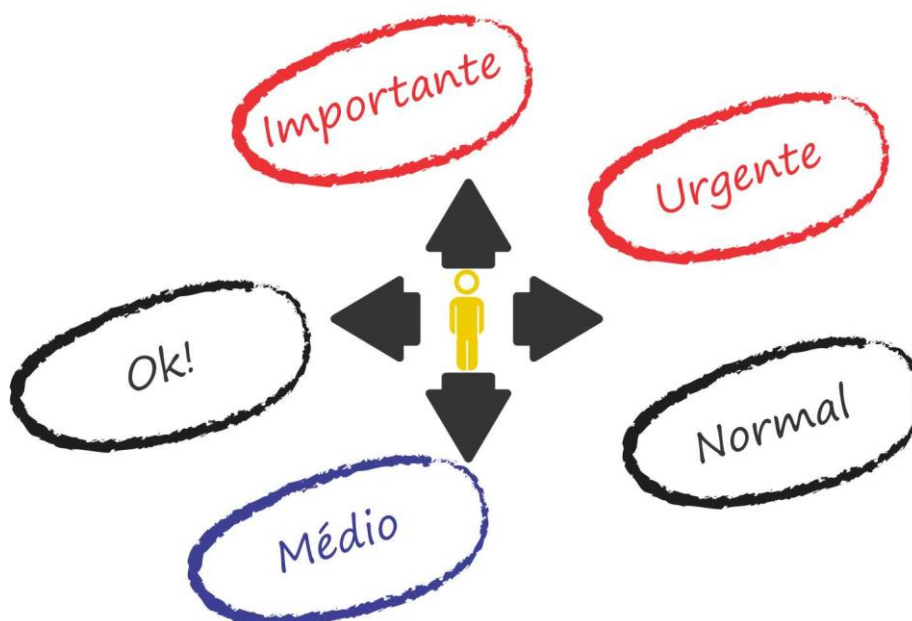
Para o SUCESSO é preciso
manter o FOCO



Foco nos Negócios

O primeiro passo para ser mais produtivo e manter o foco no negócio é definir prioridades. Ser produtivo, é o primeiro passo para ganhar mais dinheiro. Desta forma, uma coisa leva a outra, e você mantém o foco e aumenta os lucros.

PRIORIDADES



Por mais que tudo seja importante dentro da empresa, há situações que necessitam de mais urgência e outras podem aguardar mais um pouco. Assim, você foca no que é essencial e depois segue executando o que é menos importante.

Administrar bem o tempo é essencial para manter o foco. Permanecer muitas horas em frente ao computador lendo e-mails e/ou mensagens WhatsApp por exemplo, pode ser um fator que retira foco do negócio, pois quanto mais você ler, mais encontrará acontecimentos diferentes para desviar sua atenção, fazer você parar o que estava fazendo e começar outra tarefa sem finalizar a anterior e assim sucessivamente.

Por isso, é importante definir horários. Avalie um bom horário para ler todos os seus *e-mails*, sempre observando o seu grau de importância. WhatsApp é uma ferramenta importante, porém ficar vendo vídeos, ouvindo áudios de piadas engraçadas, irá tirar totalmente seu foco e roubar minutos preciosos, nos quais você poderia estar fazendo reuniões, prospectando clientes, mantendo-se atualizado com os números da empresa e fazendo planejamentos. Organize seu dia de acordo com seu foco maior, que é ganhar dinheiro através do seu negócio.



MUITAS COISAS NA VIDA COMEÇAM COM O
COMPROMISSO E NÃO COM A MOTIVAÇÃO

Compromissos do Coach

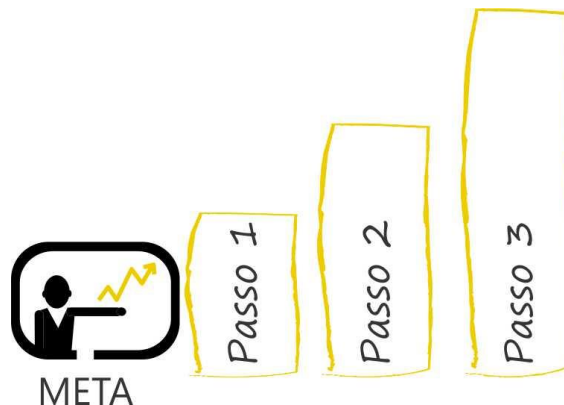
Manter constantemente a atenção nos negócios e nos objetivos de desenvolvimento de liderança, com determinação e esforço, expandindo a contribuição do executivo em relação as necessidades da empresa.

O coaching tem o compromisso de analisar as perspectivas futuras do mercado, a concorrência, os produtos e serviços, e os clientes e consumidores do executivo.

Ser flexível na adaptação das necessidades de desenvolvimento do executivo às mudanças nas prioridades comerciais e entender os indicadores de sucesso.

Ser determinado, corajoso, pois tem muitos desafios a superar. As emoções são essenciais para construir uma ponte vigorosa entre o coach e seu cliente, que sustente o percurso desde a intenção até a realização. Sem emoção, não há envolvimento nem energia para a ação. Alegria, determinação e, principalmente confiança são as bases para um relacionamento/projeto bem sucedido. Respeito, solidariedade e afeto tornam o caminho mais suportável.

Mas, é preciso construir uma trilha clara para que estas emoções surtam o efeito desejado. É preciso construir um plano de ação previamente acordado entre coach e cliente para garantir o sucesso do projeto. Sem ele, o coach não tem onde apoiar o seu compromisso. Entretanto, este plano não deve ser uma camisa de força à qual os dois estejam amarrados, mas deve funcionar como uma bússola, um esquema norteador na jornada que ambos estão empreendendo.



Estabeleça Metas e Objetivos

Em atendimento a um coachee (cliente), fiz várias perguntas com relação a seus objetivos e observei que o mesmo tinha algumas metas definidas, porém com objetivos soltos e sem o foco direcionado para atingir esses objetivos. Realizei o trabalho com ele e de forma simples em alguns meses o resultado apareceu de forma muito satisfatória, mudando e dando um novo significado para sua vida. Seguem algumas dicas para ajudá-lo a definir suas metas.

Dica 1:

Estabeleça metas coerentes com seus princípios, de acordo com suas prioridades, aptidões que se tenham ou que possam, de modo plausível, desenvolver, a curto e médio prazo.

Dica 2:

Crie metas realistas, dentro de suas possibilidades em termos de dimensão e extensão de tempo. Evite fantasias e exageros no momento de definir seus objetivos.

Dica 3:

Divida as metas em etapas de realização, com prazos definidos para cada uma delas, assim como para o projeto de resultado final. Seja bem específico no que deseja e mantenha sempre o foco nos objetivos.

Dica 4:

Faça um levantamento de tudo o que é necessário para a realização da dica anterior (dica 3). Quanto tempo será necessário? Quais recursos serão utilizados? Quais e quantas pessoas serão articuladas? Enfim, defina e observe sua evolução para atingir o objetivo maior e final.

Dica 5:

Evite muitas tarefas de realizações simultâneas, a fim de que não haja dispersão de força, atenção por parte dos envolvidos, aborto do projeto e, conseqüentemente, a frustração dos envolvidos.

Dica 6:

Converse com sua família e seus amigos sobre suas metas, peça ajuda para que os mesmos não o influenciem de forma negativa, tirando seu foco e o desmotivem, ao contrário, solicite que o ajudem a monitorá-las sistematicamente para alcançar o êxito.

Dica 7:

Tenha tudo documentado por escrito. Revise pelo menos uma vez por semana e acompanhe sua evolução.



Perguntas que podem auxiliá-lo a melhorar seus resultados na vida e no trabalho mantendo-se motivado.

Alguns coachees me relataram que achavam difícil permanecer motivados apesar de conseguir estar animados durante duas ou três semanas. Aos poucos os níveis motivacionais iam diminuindo, e com esse decréscimo ele perdia o ímpeto para a ação, o que o afetava negativamente.

A motivação é uma chave importante para o sucesso. Eu particularmente ouço uma música que gosto muito, fecho os olhos e imagino onde quero chegar, imagino o pódio, a conquista e respiro esse momento. Cada um deve identificar como sentir-se bem e feliz no momento, pois felicidade é um instante na vida que gostaríamos que acontecesse novamente.

Seguem algumas perguntas que podem auxiliá-lo a melhorar seus resultados.

1. O que eu não fiz até agora e que deveria ter feito para obter melhores resultados na minha vida?
2. Como está meu relacionamento com as pessoas? O que preciso melhorar?
3. Estou otimizando meu tempo para produzir mais e melhor? Estou fazendo de acordo com as orientações aqui escritas no capítulo (Foco nos negócios)?

4. Como estou escrevendo minhas metas e objetivos? Estou seguindo as dicas do capítulo (Metas e objetivos)?

5. Estou orando ou meditando sempre para receber uma inspiração do Plano Superior de consciência, a fim de corrigir minhas rotas, refazer os planos e até modificar os objetivos de vida?

6. Estou compartilhando momentos maravilhosos com minha família? O que posso fazer para disfrutar melhores momentos com as pessoas que mais amo nessa vida?


Convido você a reler cada pergunta acima e escutar a resposta da sua consciência para que você possa potencializar seus resultados e encontrar sua automotivação objetivando o seu sucesso!

Jâmisson Ferreira

Whatsapp: 79 - 9 8108 - 5353

www.jamsoft.com.br

jamisson@jamsoft.com.br



COACHING ALTA
PERFORMANCE
4 hábitos Práticos
para ter um 2017
mais produtivo

GERAÇÃO
Coach
P N L B r a s i l

DEIVIS STEIN

COACHING DEIVIS STEIN

Coach de Alta Performance
Liderança e Desenvolvimento
Practitioner em PNL

CONTATOS:

Whatsapp: 51 - 9 9815 - 6644 | www.devisstein.com.br | contato@devisstein.com.br

REDES SOCIAIS

facebook.com/coachdevisstein | instagram.com/devisstein



4 Hábitos Práticos para ter um 2017 mais produtivo com menos esforço!

Cansado de ter a cabeça cheia de preocupações e estresse dentro de sua empresa? Chega no final do dia e você está sem energia para colocar em prática as suas atividades pessoais? Esse E-book foi feito exclusivamente para você!

Separei aqui 4 hábitos PRÁTICOS para inserir na sua rotina que irão trazer muito mais equilíbrio para sua jornada de trabalho! Não caia na tentação de achar que em 2017 tudo vai mudar! Falo com propriedade que, se você não agir diferente, terá os mesmos resultados de 2016.

É incrível como nós seres humanos temos um certo padrão comportamental de consumir energia mental com coisas sem necessidade. Em quase todo momento, estamos gastando nossa energia diária com coisas simples de serem resolvidas.

Analise bem no final de um dia quantas coisas pequenas, ou sem tanta importância te consumiram mais tempo do que deveriam. Um dos principais responsáveis por isso é nossa falta de FOCO. Vivemos rodeados por muitas informações e com isso podemos apresentar dificuldades em organizar e priorizar nossas atribuições. O segredo para viver melhor, sem cair continuamente em nossas armadilhas mentais é ter planejamento e ação.



Tenho ABSOLUTA certeza que se você VERDADEIRAMENTE aplicar em sua vida profissional esses 4 hábitos que irei contar, terá grandes ganhos em PRODUTIVIDADE e PAZ INTERIOR!

CHEGA DE DESCULPAS, VAMOS À AÇÃO!

HÁBITO 1 – ORGANIZAÇÃO

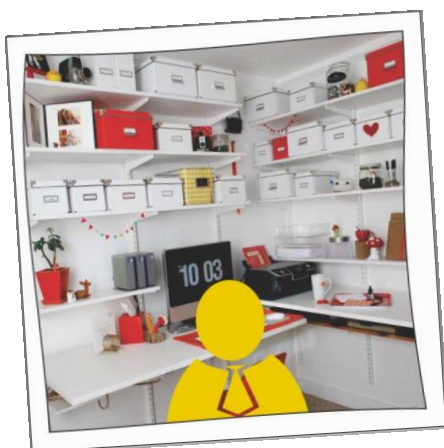
“A ordem é a primeira lei celestial”. Pope

A ordem deve ser a primeira lei nos negócios. Então se pergunte: você é uma pessoa organizada?

Trabalhei muito tempo da minha vida dentro de escritórios e percebi que na maioria das mesas de trabalho podemos encontrar papéis e documentos que nem mesmo serão usados no dia pelo funcionário. Conhece pessoas assim? Que trabalham com mesas lotadas? A bagunça visual é um fator significativo para a falta de foco.

A mesa desorganizada traz uma sensação de confusão aos olhos, tensão mental e acarreta preocupações sem necessidade, dificultando nosso cérebro a dar total atenção ao que estamos executando. Isso faz, por exemplo, com que as pessoas comecem várias coisas ao mesmo tempo e não consigam finalizar bem nenhuma delas, ou não tão bem como poderiam.

Em qual ambiente você terá mais PRODUTIVIDADE?



Quando deixamos em nossa mesa somente o trabalho que está sendo executado no momento, inconscientemente ligamos uma chave no nosso cérebro para concentrar-se somente naquele assunto específico. Chamamos isso de ÚNICO FOCO,

condição em que passamos a usar TODA a nossa capacidade de atenção para concluir aquela tarefa específica, com a maior PRODUTIVIDADE possível.

A grande sacada é não ficar juntado uma montanha de assuntos inacabados.

Essas diferenças podem parecer bobas, mas nosso inconsciente trabalha o tempo todo e atua muito mais ativamente em nossos resultados do que costumamos acreditar.

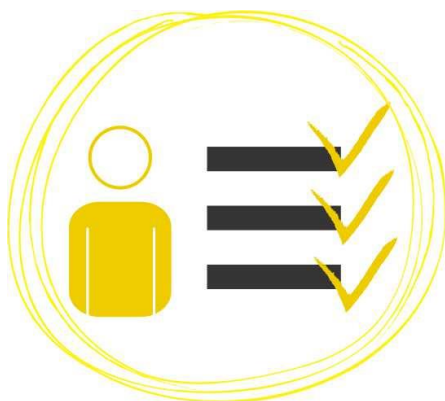
Criar o hábito da organização e trabalhar com uma tarefa por vez, fará com que resolvamos muito mais coisas em menos tempo de trabalho.

A falta de organização é um dos maiores sugadores de nossa energia mental! A criação de um novo comportamento requer esforço inicial, mas é fundamental que estejamos constantemente buscando melhorias para nosso EU. Desafiar-se a mudar e conseguir resultados melhores.

HÁBITO 2 – PRIORIDADES

“Falta de tempo ou de prioridades?” Goffi

Faça as coisas de acordo com a importância do dia. Incrível o número de pessoas que se atrapalham executando tarefas que não são prioridades. Chegam ao final do dia no trabalho e percebem que estão completamente atrasados com o que REALMENTE importa. A falta de prioridade é outro grande vilão da sua energia.



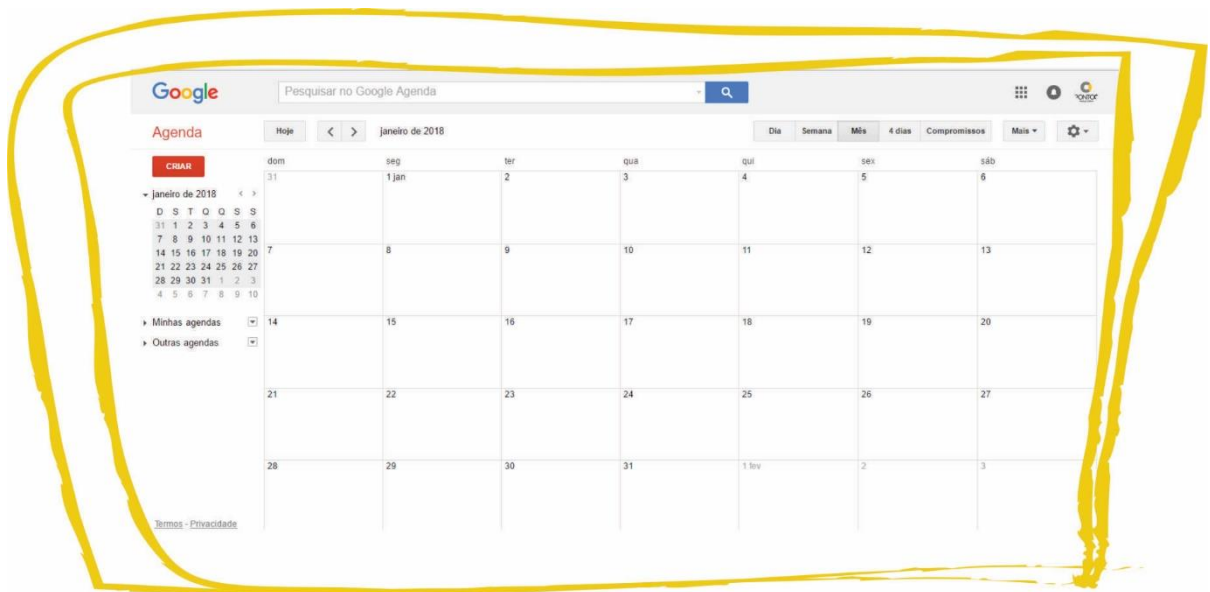
Se liga nessa estratégia, separada em dois passos, para ter menos pressão no seu dia de trabalho e ajudar a definir as prioridades. Eu uso em minha vida diariamente, e não consigo me imaginar sem.

PASSO 1 – TENHA UMA AGENDA

Esse passo é fundamental para você que quer mais foco e produtividade.

Ano novo se iniciando, data perfeita para comprar uma agenda novinha e começar desde o início de janeiro com esse novo hábito que fará você parar de gastar energia tentando se lembrar das coisas.

Existem vários modelos de agendas, uma que eu uso particularmente é a agenda online do Google!



Ficar se questionando se aquele compromisso é para hoje ou amanhã, se o exame médico é na segunda ou terça-feira pode comprometer bastante sua produtividade no dia.

Guardar as coisas somente na sua cabeça ou em papéis soltos pela sua mesa demanda a seu cérebro a responsabilidade de se lembrar do compromisso gerando mais tensão e atrapalhando o seu desempenho.

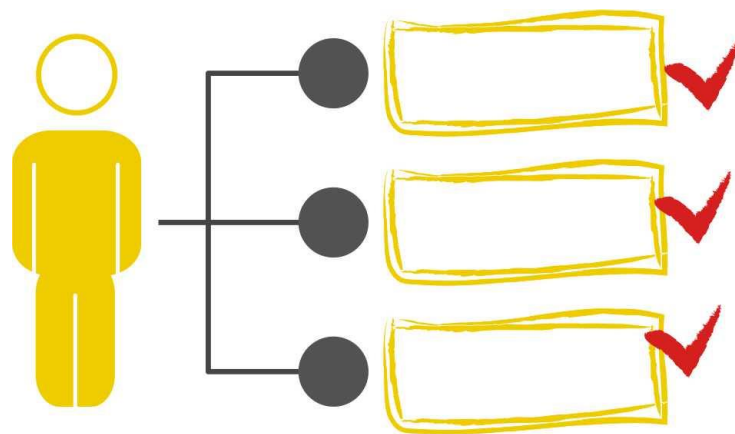
Com uma agenda tudo fica melhor, basta que a cada compromisso assumido você anote NA HORA em sua agenda. Assim certamente andará por aí mais tranquilo sobre as datas das suas entregas.

Esse hábito de anotar tudo em sua agenda é fundamental para executar o próximo passo, que é meu preferido, e que te dará um nível absurdo de foco e de energia!

PASSO 2 – LISTA DE AFAZERES

O grande segredo para minha produtividade no geral vem com a lista de afazeres. Isso mesmo, papel e caneta na mão e vamos anotar TODAS AS ATIVIDADES DO DIA, as profissionais e as pessoais, sem deixar nada de fora, nem mesmo a faxina na casa.

O que eu faço diariamente é começar minha lista de afazeres pelos compromissos que eu já tenho anotado para o dia NA AGENDA.



Ao longo do dia vão aparecendo diversas tarefas a serem executadas e eu vou escrevendo na minha lista. Analiso quais são minhas prioridades e NÃO começo nada de diferente até resolver as principais tarefas do dia!

A lista de afazeres e prioridades é muito importante para que não caiamos na tentação de fazer as tarefas mais fáceis primeiro. Tirar da frente as principais tarefas alivia muito a tensão cerebral fazendo com que tenhamos muita mais produtividade

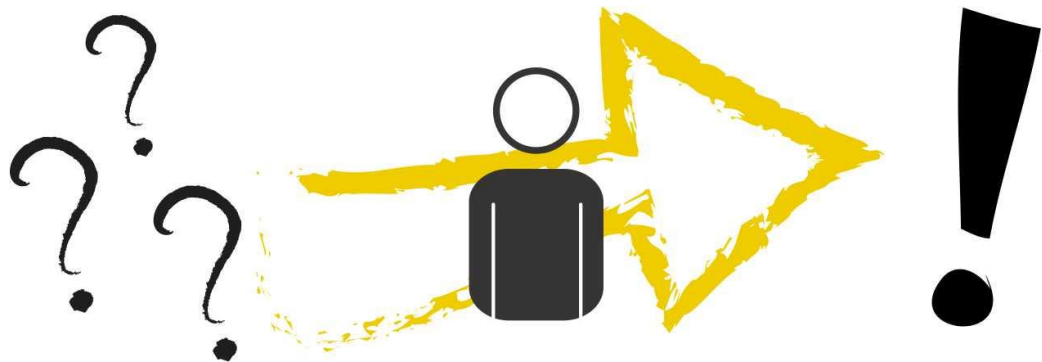
para conquistar nossos objetivos da forma mais rápida possível! Lembre-se: o seu sucesso depende de suas ações!

HÁBITO 3 – RESOLVA NA HORA

“Problemas não são placas de parar e sim guias de ação”. Robert H. Schuller

Ainda que você tenha uma agenda e faça a lista de afazeres, você precisa criar o hábito de resolver o mais rápido possível o que pode ser resolvido. Falo isso porque já tive relato de pessoas que anotavam as atividades, mas optavam por adiá-las, dia após dia. Ora, não estamos buscando só organizar a vida, estamos buscando alívio mental para termos energia para outras coisas. Se você resolve tudo o quanto antes possa resolver, terá a cabeça mais tranquila para se dedicar a outras atividades até as prazerosas.

Ao encarar diversas atribuições e desafios, acabamos, muitas vezes, optando por procrastinar a resolução de algumas atividades menos importantes.



Não estou dizendo que você tem que virar uma máquina de solução de problemas, mas pensa comigo aqui: quantas tarefas podem ser resolvidas na hora e acabamos deixando para depois? Como exemplo os e-mails menos importantes, que muitas vezes lemos, mas deixamos para responder mais tarde.

Tem uma frase que diz que com a mesma dedicação que fazemos uma coisa, fazemos todas as coisas. Ou seja, se adiamos as tarefinhas do nosso dia a dia, habituamos o nosso cérebro a adiar, e isso não vai nos levar ao sucesso.

Esses dias visitei um cliente em seu escritório e aconteceu algo inusitado. No meio da nossa conversa, fomos interrompidos algumas vezes pelos funcionários do próprio escritório que batiam à porta, eram pacientemente atendidos e já voltavam à suas mesas com uma orientação dele.

Depois da segunda vez, ele me disse que gostava de trabalhar assim, resolvendo logo tudo que havia para resolver.

Aquilo me chamou a atenção e então reparei que na sala dele não havia gavetas, e na mesa nenhum papel sequer.

Observando aquilo, perguntei a ele:

Eu – Onde você guarda os assuntos não resolvidos?

Ele – Não guardo, estão RESOLVIDOS!

Eu – E seus e-mails?

Ele – Respondidos!

Eu – E suas contas?

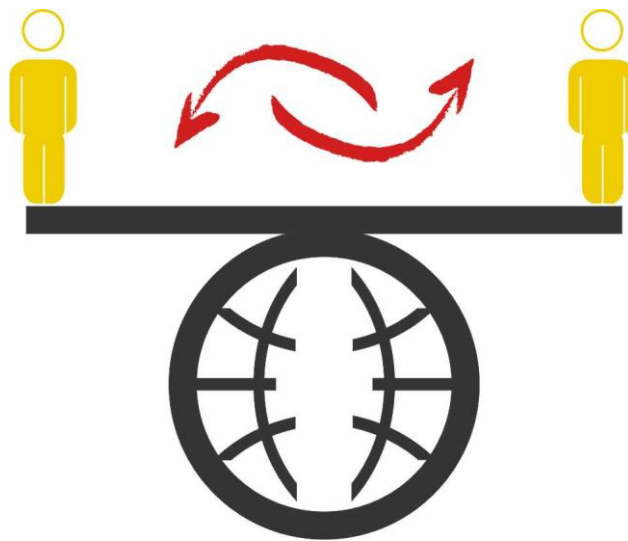
Ele – Pagas e organizadas!

Olha que incrível uma pessoa viver assim! Ele me falou que tudo, absolutamente TUDO que ele pode resolver na HORA ele RESOLVE! Falou que isso trouxe para ele um alívio absurdo, e que anteriormente, ele vivia se enrolando com diversos afazeres que se acumulavam com as coisas do dia anterior que ele não resolvia, mas que um dia disse BASTA a ele mesmo!

Foi isso, se cansou, fez diferente e lá estava já atraindo minha admiração.

É isso que precisamos fazer: dizer BASTA a tudo que não queremos mais conviver. Saber o que quer ser e agir para alcançar melhores resultados.

Trabalhe com agenda em uma mesa organizada, e tenha sua lista de afazeres sempre em mãos. Quebre o padrão de procrastinar e automaticamente crie o excelente hábito de resolver tudo que pode ser resolvido na HORA, se você ainda não faz tudo isso, precisa urgentemente se dar esse presente.



“Os homens não morrem pelo excesso de trabalho. Morrem de dissipação e preocupações. Sim, porque se preocupam com o fato de lhes parecer sempre impossível realizar completamente o trabalho que se dedicam”.

Charles Evans Hughes

HÁBITO 4 – DELEGUE

“Concentra-se naquilo que você é bom, delegue o resto!” Steve Jobs

E por fim, o último hábito aliado da sua produtividade: DELEGAR. Muitos empresários estão em direção à morte prematura porque nunca aprenderam a delegar responsabilidades a terceiros, insistem em fazer tudo por si próprios. Obtém como

péssimo hábito a pressão por ter muitas pequenas coisas a fazer e confusão sobre as prioridades.

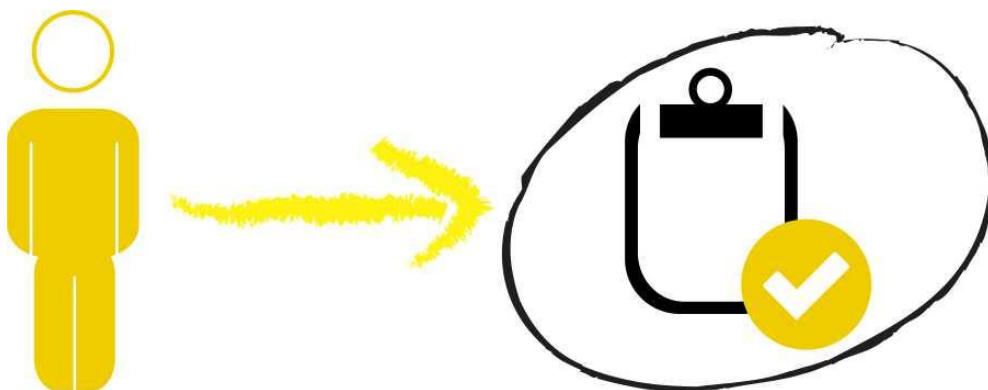
Eu sei, criar esse padrão é desafiador porque muitas vezes as coisas não acontecem da sua forma. Passei por esse desafio por certo período em minha vida. Até que eu resolvi seguir este método simples e prático que eu aprendi no livro “Como evitar preocupações e começar a viver”.

Com apenas 3 passos você vai conseguir delegar as atividades das quais precisa; e o mais importante, vai fazer isso de maneira que a pessoa entenda verdadeiramente o que precisa ser feito e entregue o que você espera receber.

PASSO 1 – REGISTRE O QUE FOI SOLICITADO

Registre tudo que você passar para frente! Independente do trabalho que for é fundamental ter registrado o que você pediu para evitar o esforço de ter que lembrar depois! Lembre-se, aqui o foco é economizar energia.

Com as informações anotadas você passa a ter um controle muito maior sobre o que você espera receber! Incrível o número de pessoas que após delegarem alguma tarefa ficam tensas e frustradas com o que recebem, e ainda não tem dados para mostrar realmente que o trabalho não está conforme solicitado. Ficam gastando energia lembrando o que tinham ou não falado para a pessoa que iria executar a tarefa. Isso gera conflitos enormes em empresas.



PASSO 2 – ESTABELEÇA UM PRAZO DE ENTREGA

Defina um prazo de entrega e anote na HORA na sua agenda. Quando não estabelecemos um prazo corremos o risco de a pessoa não entender a urgência real do trabalho delegado. Esse é um pequeno ponto que muitas vezes acaba passando despercebido e que faz toda a diferença na sua organização e economia de energia. Chamou a pessoa, anote todas as informações e já estabeleça uma data de entrega!



PASSO 3 – FAÇA-SE ENTENDER

Aqui está a grande sacada que diferencia “chefes” de “Líderes”. Aprender verdadeiramente como fazer o outro entender o que você está querendo falar.

Existem três níveis de absorção de informação. É fundamental você entender verdadeiramente isso para conseguir elevar o nível de comunicação com a sua equipe.

Vou explicar rapidinho aqui, mas convido você a assistir ao vídeo que lancei sobre esse assunto, no link abaixo da explicação.

Nível 1 – Quando você FALA para a pessoa O QUE ela tem que fazer ela absorve apenas 20% da informação!

Nível 2 – Quando você CONVENCE a pessoa para fazer de tal forma ela absorve somente 30% da informação!

Nível 3 – Quando você DEMONSTRA para pessoa que fazer daquela forma é o jeito certo de se fazer, mostrando exemplos, e fazendo a pessoa verdadeiramente entender a importância do seu trabalho, ela absorve 80% da informação!

CONCLUSÃO

Imagine agora o final do seu 2017! Como será esse dia depois de um ano colocando em prática esses 4 hábitos simples? Um ano em que todos os dias você vai trabalhar em uma mesa organizada, anotar as suas atividades e as executará de acordo com suas prioridades, resolverá todas as coisas que possa resolver na hora, não deixando acumular tarefas para consumir sua energia mental e ainda irá delegar de maneira clara as atividades das quais precisa para ser mais produtivo.

Onde você estará no final de 2017 se realmente fizer dessas 4 dicas hábitos diários?

Não procrastine sua mudança, pois....

UM DIA PARADO É UM DIA A MAIS FRUSTRADO!

Não importa há quanto tempo você vem vivendo em um mar de estresse e bagunça. Você que chegou aqui, nesse final do e-book, sabe EXATAMENTE os passos a executar para ter um 2017 de impacto em seu crescimento profissional e ENERGIA!

FAÇA SUA MUDANÇA, AÇÃO, AÇÃO, AÇÃO!

[Clique](#) aí e me siga nas [redes sociais](#). Você encontrará estratégias para traçar seu equilíbrio e explodir sua produtividade em 2017! Siga também meu blog no site, cadastre seu e-mail e receba conteúdos exclusivos! Vamosssssssss

Um forte abraço e sucesso em 2017!

Deivis Stein

Whatsapp: 51 - 9 9815 - 6644
<http://deivisstein.com.br/>
deivis@deivisstein.com.br



COACHING POLITICO

GERAÇÃO
Coach
P N L B r a s i l

MARCIO NAMI

CEO Consultoria Ponto C

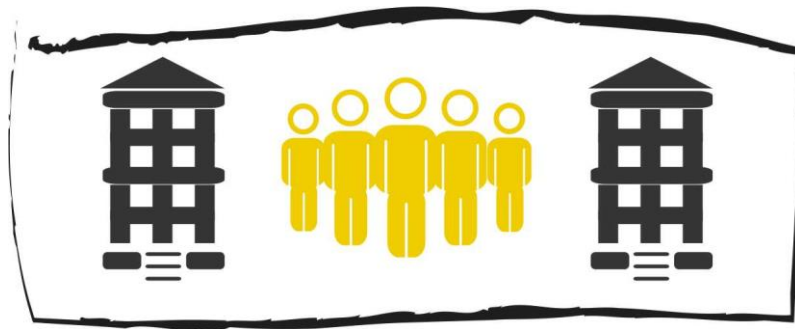
Administrador (Unisul); Economista (FAA); Pós-graduado em Linguística (UFRJ); Mestre em Gestão e Estratégia (UFRuralRJ); Practitioner em PNL; Especialista em Coaching; Diretor da Ponto C Consultoria; Membro fundador do IBECOOP – Instituto Brasileiro de Estudos em Cooperativismo; Membro da Comissão de Direito Cooperativo da OAB/RJ (2013/2015); Conselheiro da Confebras - Confederação Brasileira de Cooperativismo por dois mandatos; Autor dos livros: "Viabilidade das Cooperativas Abertas", "Visões do Cooperativismo" "Views of Cooperativism", "PNL e Cooperativismo" e Metacooperar.

CONTATOS:

Whatsapp: 11 9 9561 - 6060 | www.consultoriapontoc.com.br | marcionami@gmail.com

REDES SOCIAIS

[facebook.com/consultoriapontoc](https://www.facebook.com/consultoriapontoc) | [instagram.com/consultoriapontoc](https://www.instagram.com/consultoriapontoc) | <https://br.linkedin.com/in/marcionami>



COACHING POLÍTICO O QUE É

Coach é uma palavra em inglês que significa treinador, instrutor e pode também ser um tipo de ônibus. Em inglês, quando usada como verbo, a palavra coach significa treinar ou ensinar. Além disso, um coach ou coacher é um profissional que exerce o coaching, uma ferramenta de desenvolvimento pessoal e profissional.

Um coach pode ser uma pessoa que treina um atleta ou um conjunto de atletas: a soccer coach - um treinador de futebol. Pode também ser uma espécie de tutor privado que prepara um aluno para um determinado exame ou uma pessoa que instrui um ator ou cantor.

Quando relacionado com o coaching, o coach é um profissional qualificado e que utiliza metodologias, técnicas e ferramentas do coaching para o benefício de uma empresa ou de um indivíduo, quer na sua área pessoal ou profissional. O coach trabalha com um coachee (aprendiz ou aluno) com o objetivo de desbloquear nele dons e habilidades já existentes.

O termo coaching apareceu pela primeira vez na era medieval, com a figura do cocheiro, o homem que conduzia a carruagem (coche) para algum lado. Os cocheiros também eram especialistas em treinar os cavalos, para que estes puxassem os coches.

Fonte: <https://www.significados.com.br/coach/> em 05/12/2016

Política[1][2] (do Grego: πολιτικός / politikos, significa "de, para, ou relacionado a grupos que integram a Pólis") denomina-se a arte ou ciência da organização, direção e administração de nações ou Estados; a aplicação desta ciência aos assuntos internos

da nação (política interna) ou aos assuntos externos (política externa).[3] Nos regimes democráticos, a ciência política é a atividade dos cidadãos que se ocupam dos assuntos públicos com seu voto ou com sua militância.

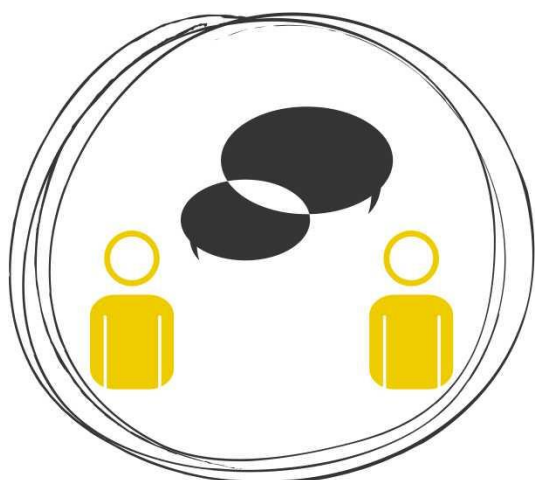
A palavra tem origem nos tempos em que os gregos estavam organizados em cidades-estado chamadas "pólis", nome do qual se derivaram palavras como "politiké" (política em geral) e "politikós" (dos cidadãos, pertencente aos cidadãos), que se estenderam ao latim "politicus" e chegaram às línguas europeias modernas através do francês "politique" que, em 1265 já era definida nesse idioma como "ciência dos Estados".[4]

O termo política é derivado do grego antigo πολιτεία (politeía), que indicava todos os procedimentos relativos à pólis, ou cidade-Estado. Por extensão, poderia significar tanto cidade-Estado quanto sociedade, comunidade, coletividade e outras definições referentes à vida urbana.

O livro de Platão traduzido como "A República" é, no original, intitulado "Πολιτεία" (Politeía).

" [...] o homem é naturalmente um animal político [...] " Aristóteles.

Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Pol%C3%ADtica> em 05/12/2016



Nossa conversa começa com as definições clássicas de coaching e de política. O desafio maior na época que estas linhas são escritas, dezembro de 2016, é conseguir tirar o estigma que a palavra política provoca geralmente nas pessoas...Assim é importante dizer que a prática do coaching político olha essa como primariamente deveria ser olhada, a arte de alinhar visões conflitantes; gerar alinhamento e entendimento e, claro,

o foco no verdadeiro bem comum que servirá de base para a geração de resultados efetivos.

Se você é gestor, tomador de decisão ou deseja buscar posições destes perfis, é para você que o coaching político é indicado. Observando algumas pessoas conhecidas ou mesmo a experiência de amigos, já viu alguém que tem um “excelente currículo”; uma postura “ótima” e ainda assim parece estagnado na carreira ou tem dificuldade de colocar suas ideias em prática por falta de adesão e comprometimento dos integrantes de sua equipe ou colaboradores próximos? Ou ainda aquela pessoa que na hora de vender uma ideia ou projeto para a equipe necessita encontrar a linguagem ou forma adequada? Para estas pessoas é que foi formatada a ideia do coaching político.

As ferramentas utilizadas para a efetivação do processo levam em conta a demanda destes gestores e decisores por resultados rápidos; a necessidade de conseguir entender de forma clara e objetiva os cenários apresentados e o foco efetivo em resultados.

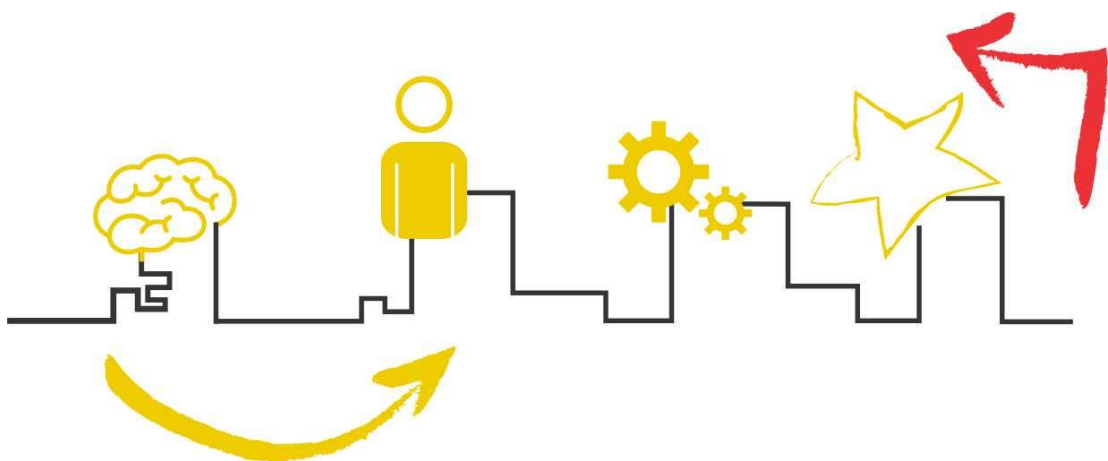
Para que se consiga o sucesso em um ambiente com visões diversas e às vezes conflitantes, é importante entender que a política é “ a arte do possível”; assim, pode ser que a solução encontrada para avançar e gerar resultados, não seja exatamente a “ideal”, aquela que imaginamos ou buscamos inicialmente, mas sim aquela que tem como mérito o alinhamento dos interesses da maioria dos envolvidos e que contribui em última forma, para o avanço do processo.

Razões que levam profissionais a buscarem o coaching político:

- Analisar o ambiente em outra perspectiva: muitos decisores ocupam cargos por anos ou décadas, assim é muito comum construir um “caminho mental” para cada uma das situações apresentadas a cada dia, algumas técnicas aplicadas possibilitam enxergar situações em outros ângulos;

- Entender a necessidade de dizer não: muitos profissionais acreditam que não conseguem ou tem muita dificuldade em dar negativas, assim ficam cada dia mais atarefados e menos comprometidos com os resultados realmente importantes. Alguns dos caminhos utilizados nesta técnica passam por aspectos do essencialismo, em que nos educamos para dizer o não de uma maneira coerente e fundamentada, potencializando seus resultados e reduzindo os impactos adversos;
- Enxergar o ambiente com os olhos dos outros e facilitar a construção de um cenário coletivo;
- Mudança de modelos mentais.

Especificamente com relação a este último item, vale uma atenção especial:



Modelos Mentais

Se você procura planilhas, aplicativos e esquemas matemáticos complexos ou simples para entender melhor seu comportamento com relação à política, lhe faço agora uma afirmação: pare imediatamente de ler este capítulo, pois seguramente não encontrará aqui algo parecido.

Nosso caminho passa por pensar a política em razão de nosso comportamento, de nossa forma de ver o mundo ou como nossa mente se comporta, bem ou mal, diante das diferentes possibilidades de geração de resultados, interação com os

interlocutores e capacidade de entender os ganhos futuros individuais e comuns do processo.

Claro que tudo que é conversado aqui não é verdade absoluta, e nem de longe pretende ser um passeio completo pelos diferentes e desafiadores caminhos mentais; pense nestas páginas apenas como uma provocação, que pode ser que tenha relação com sua realidade, pode ser que tenha relação com a realidade de algum parente ou conhecido ou ainda, que não tenha relação com absolutamente nada de seu cotidiano mas sirva apenas como diversão ou reflexão. Mais importante do que se preocupar com fórmulas ou soluções é apenas pensar e digerir os modelos mentais que seguem.

Mas, vamos sair da teoria e vamos à prática. Repare na ilustração da próxima Página.



•

Reparou? Se conseguiu enxergar o ponto logo de cara, parabéns! Caso não, olhe novamente para o pequeno ponto no canto inferior direito.

Se imaginarmos a página anterior como sendo nosso cérebro, o pequeno ponto (que a maioria das pessoas não percebe, não é só você...) representa nosso consciente, nossas percepções, impressões... Todo o espaço em volta representa nosso inconsciente. Assim temos a ilusão que nosso consciente e racionalidade comandam tudo, mas o que ocorre realmente é justamente o contrário...

Para prosseguirmos em nosso caminho, peço a você que explore bastante o inconsciente, o que daqui para frente significa basicamente dizer ou escrever a primeira coisa que lhe venha à cabeça, sem racionalizar ou tentar buscar uma "explicação lógica", ok?

Fato e Significado

Logo a seguir temos uma figura, (Temos mesmo! Se não conseguir ver os debatedores, ocorreu uma falha na visualização ou impressão...) Olhe atentamente para esta figura e diga, usando o inconsciente o que ela significa para você:



Algumas das respostas colhidas de Workshops e trabalhos de coaching político:

- Poder;
- Liberdade;
- Resultados;
- Felicidade;
- Obrigação;
- Responsabilidade;
- Vida;
- Foco;
- Objetivo;
- Conquista.

Esta lista poderia se estender por páginas e páginas e ainda assim não esgotaria o horizonte de possibilidades que é potencialmente infinito. Mas, voltando, o que a figura representa para você?

REPRESENTA:



Não sei obviamente se o que você colocou como representação está na lista, se foi uma nova palavra, mas o importante é: esta representação é a que tem absoluto sentido para você.

Uma provocação: se você repetir este exercício daqui a um mês; ou uma semana; ou mesmo daqui a 2 minutos, não se surpreenda se sua resposta se modificar, e pode ser que se modifique muito. A explicação para isto é simples. Nosso inconsciente analisa nossas percepções do ambiente como um todo, somando também nossas emoções, impressões e perspectivas com relação ao momento e ao futuro. Logo, a

cada momento surgem e surgirão muitas e muitas variações de percepção, quanto mais estivermos conscientes disso, melhor será nossa harmonia e sucesso nas relações políticas e construções coletivas.

Resumindo este cenário, é bom entender o que a política realmente significa para você, pois quanto maior o nosso domínio com relação ao significado, mais fácil de harmonizar o caminho para que consigamos atingir nossos objetivos.



Algumas das técnicas e ferramentas utilizadas em sessões de coaching político

As visões que seguem são generalistas, não esgotam o tema e, claro, têm maior ou menor eficácia caso a caso. Embora os exemplos tenham sido extraídos de sessões reais, nomes, locais e cenários foram alterados ou omitidos em função da confidencialidade do processo.

Saber o que sei e o que não sei: o sucesso de uma iniciativa depende, antes de mais nada, de conhecer habilmente quais os recursos que temos disponíveis e, também, os que nos faltam. Aí vale observar bem outra armadilha de nosso modelo mental habitual, temos geralmente o hábito de superestimar nossas habilidades e em contrapartida, subestimar as habilidades e capacidades de nossos parceiros e concorrentes.

Ao iniciarmos um desafio, é bom exercitar a capacidade de analisar friamente quais são os recursos necessários ao bom andamento do projeto e se possuímos tais habilidades, e em caso negativo, o que necessito e quanto me custará agregar ou contratar pessoas ou instituições que possuam tais ferramentas. Interessante pensar

também no “estado da arte” de tais ferramentas e não apenas no título; por exemplo, um curso feito sobre determinado tema cerca de 10 anos passados, merece uma cuidadosa revisão em seus tópicos principais e demandará certamente inúmeras atualizações e modificações, em algumas áreas onde se lê anos, devemos ler meses.

Em uma empresa familiar, do segmento saúde, que atua no mercado há mais de 40 anos, foi tomada pela diretoria a decisão de internacionalização, mais especificamente da venda de produtos e insumos para a América do Sul. Após analisarem os custos e benefícios ficou evidente que a iniciativa era altamente viável e rentável, mas havia um gargalo, o diretor de operações, que atuava na empresa há mais de 20 anos, irmão do sócio majoritário, não possuía as habilidades e competências destinadas a levar o novo desafio a termo. Reunido o conselho e debatida esta questão durante algumas calorosas horas, ficou decidido que tal diretor teria o prazo de um ano para se adaptar à nova demanda e, em caso negativo, seria contratado para a área um membro de fora da família com o perfil necessário, passando então este diretor a compor o conselho de administração.

Menos é mais: no campo da construção e dimensionamento de projetos e ideias, deixamos a imaginação fluir, o que é muito positivo e produtivo na elaboração de cenários, porém seu colateral ou neblina produtiva derivada é uma série de hipóteses cada vez mais sofisticadas e rebuscadas que dificultam sua efetiva materialização. Para isto o clássico princípio da Navalha de Ockham nunca perderá sua atualidade:

“Se em tudo o mais forem idênticas as várias explicações de um fenômeno, a mais simples é a melhor” — Guilherme de Ockham

Somos seres extremamente criativos e visionários; assim; ao imaginarmos cenários, é comum a construção de perfis extremamente complexos, porém que não necessariamente correspondam à realidade. Logo, quando temos várias hipóteses possíveis, é melhor escolher a alternativa mais simples.

Um fundo de investimentos possuía para investir em uma região do interior do RJ cerca de R\$ 30 milhões. Para tal decisão existiam 04 projetos em diferentes áreas, todos excludentes, ou seja, o capital era suficiente para atender a apenas um deles. Assim, ao se tomar a decisão pelo investimento, no caso uma área para reflorestamento de eucaliptos, foi levada em consideração a facilidade de acompanhamento e monitoramento; perfil de profissionais demandados e retorno médio do investimento. Alguns dos investidores tinham simpatia por outras áreas ou projetos, que eram da área de logística, comercialização de produtos naturais e mineração, respectivamente, mas a aplicação do princípio de Ockham eliminou os ruídos e facilitou a unanimidade da decisão.

Encarar o inevitável: nem sempre as decisões ou comandos necessários em uma instituição são agradáveis ou fáceis, e os gestores, humanos que são, têm naturalmente, aversão à tomada de decisões consideradas desagradáveis ou difíceis, preferindo, ainda que inconscientemente, adiar, adiar e adiar as mesmas.

Por exemplo: você vai ao médico e ele lhe dá uma notícia não tão agradável, seu instinto lhe diz para buscar uma segunda opinião, o que é recomendável. Porém, se você começar a buscar uma terceira, quarta, quinta... E assim sucessivamente, pode ser que não haja tempo hábil para fazer o que realmente interessa.

Em um passado recente, um líder tomou tranquilamente a decisão de demitir 20% do seu quadro de pessoal em razão da conjuntura de mercado. Ao ser indagado a respeito de sua aparente serenidade ele respondeu: "Esta medida garante a sobrevivência de 80% de meu pessoal".

Tudo gira em torno de perspectiva, o ideal seria a não necessidade de tomadas de decisão difíceis ou amargas, mas já que é inevitável, o ideal é buscar a perspectiva positiva de tal fato.

Achar o lado bom: uma das grandes barreiras na tomada de decisão é quando não somos favoráveis ou simpatizamos com o tema em questão, muitas vezes é

comum dizer que somos contrários totalmente a tal fato ou ação. Na prática não é bem assim, estes 100% de posicionamento negativo têm muito mais um escopo emocional que racional, e é pensando nisso que adotamos a regra dos 101%.

Em termos práticos, quando temos um assunto sobre o qual somos aparentemente 100% resistentes, devemos vasculhar o mesmo e encontrar pelo menos 1% que sejamos favoráveis e focar neste ponto. Se não for suficiente para aliviar totalmente a decisão, pelo menos servirá para torná-la mais aceitável e plausível.

Exemplificando: sou totalmente contrário ao tema fusões e incorporações, por entender que o mesmo é mecanismo de geração de desemprego, descaracterização das empresas e concentração de mercado. Porém, analisando o tema na ótica do 1%, entendo que este é um mecanismo que preserva pelo menos parte de um empreendimento, que do contrário seria totalmente extinto. Focando nesse aspecto, se torna para mim mais palatável a continuidade das negociações e ajustes em questão.

Tirando a Gordura: os custos, execução, operacionais ou muitos outros. Ao elaborar uma ideia ou projeto, divida o mesmo em tópicos e analise friamente cada um com a seguinte pergunta: isto realmente é necessário? Se a resposta for um não, elimine o tópico; se for um talvez, reavalie o mesmo. Ao final, se seu projeto ou ideia não estiver perfeito, estará no mínimo mais enxuto, o que potencialmente viabilizará sua execução.

A linha entre o ideal e o possível é às vezes muito sutil: uma empresa de cosméticos criou um inovador produto do segmento de prevenção ao envelhecimento. Após levantamento de todos os cenários do projeto, foi notado, que para o sucesso era fundamental uma logística ágil e de porte para atingir a todo o mercado potencial, no caso a América do Sul. Posteriormente, viu-se que era essencial a participação de um agente externo, anteriormente concorrente, sob a forma de parceria - o que gerou resistência dos gestores, inicialmente - , mas após analisados os números resultantes

e, óbvio, os cuidados jurídicos necessários, ficou evidente que esta medida era essencial para a conclusão do desafio.

Dizer não: somos treinados e temos em nosso DNA a raiz do ser social, logo, o não é uma barreira natural que buscamos de forma consciente ou não, evitar a todo custo. Ao evitarmos ou mesmo nos privarmos de usar essa palavra, não observamos seu maior efeito colateral: o acúmulo de funções e tarefas que vêm na esteira.

O não é libertador, pois quando abrimos mão de uma ou mais opções, podemos nos dedicar mais ao nosso verdadeiro foco ou objetivo com ganhos reais para todos. Porém, é mais fácil falar que fazer, mas sugerimos algumas dicas: na próxima vez em que alguém bem-intencionado vier lhe trazer alguma demanda ou ideia, antes de responder instintivamente, analise no seu inconsciente; leva apenas uma fração de segundo: isto realmente vai me agregar algo? Isto realmente vai fazer a diferença? Caso a resposta seja um sim bem claro, ok! Em qualquer outra hipótese, você já sabe o caminho. Por outro lado, não é exatamente verdade que as pessoas não gostem simplesmente de negativas, o que elas não gostam realmente é de negativas não contextualizadas, ou seja, não porque não. Se você investir alguns segundos a mais explicando a razão da negativa, pode ser que não elimine a insatisfação, mas pelo menos suavizará o caminho.

CONCLUSÃO

Uma das principais vantagens do Coaching Político é o seu aspecto transversal, ou seja, se você é um profissional de coaching, independente do segmento, ele será para você um apêndice útil e complementar, pois você pode aplicar as diferentes ferramentas para tornar o seu processo mais fluido e amparar melhor o seu coachee no aspecto de crescimento político que irá derivar no pessoal e conseqüentemente no profissional. Assim o processo de coaching político apresenta ótima relação custo x benefício.


No mais, inserir um módulo de coaching político nas sessões com seu coachee proporcionará a ele aumento da autoconfiança e empoderamento natural oriundo do aumento do autoconhecimento.

Estas poucas palavras buscaram mostrar para você que a política, a boa política, é um instrumento que não pode ser dissociado de uma carreira produtiva e de sucesso.

Conheça mais sobre o tema e, me despeço, desejando Foco e Resultados.

Marcio Nami

Whatsapp: 11 - 9 9561 - 6060
www.consultoriapontoc.com.br
marcionami@gmail.com



COACHING DE
PRECISÃO
Mente mestra para
precisão

GERAÇÃO
Coach
PNL Brasil

CAETANO TEIXEIRA JR

CEO CMG REVOLUTION

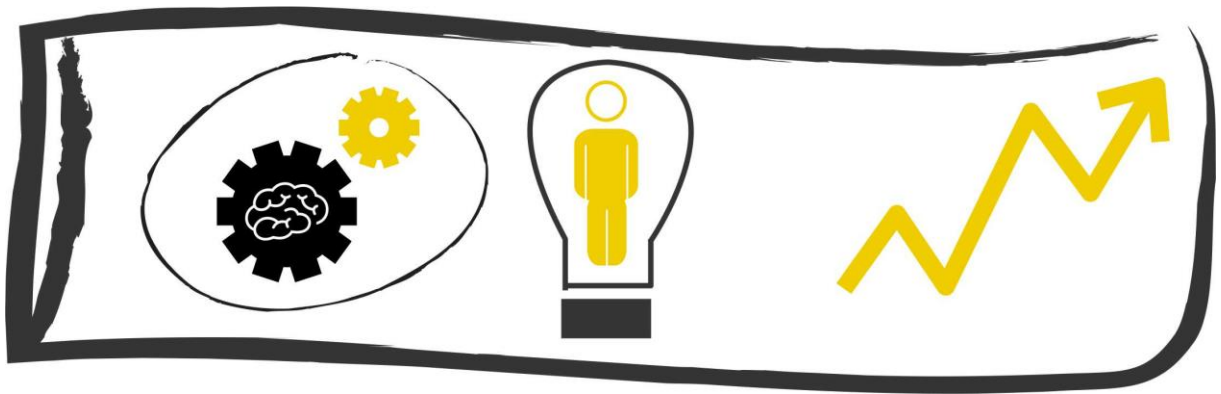
Empresário
Consultor em Desenvolvimento Humano
Coach de Precisão no Empreendedorismo
Master Practitioner em PNL
Especialista em Negociação de Precisão com PNL

CONTATOS:

Whatsapp: 61 - 9 9623 - 8850 | www.cmgrevolution.com | contato@cmgrevolution.com

REDES SOCIAIS

facebook.com/caetano.junior.3 | instagram.com/caetano_teixeira_jr | <https://www.linkedin.com/in/caetano-teixeira-jr>



Mente mestra de Precisão

O Master Mind é o conceito que o guiará para seu propósito, construindo um grupo de apoio para que todos se reúnam por uma meta comum. Primeiro, é necessário definir o seu objetivo e acreditar que o atingirá, por isso é importante adquirir o hábito de guardar dinheiro para criar eventuais oportunidades de negócios. Isso significa que a iniciativa é o principal passo para criar oportunidades, além de exercer a imaginação com criatividade, mantendo-se entusiasmado, o que o ajudará em suas ações, que devem ser realizadas com disciplina e mantendo o autocontrole. Lembre-se, você é a média das cinco pessoas mais próximas, e estando com pessoas finalidades parecidas, o caminho se tornará mais tranquilo.

Entender que fazer mais do que o necessário é o caminho para estreitar o caminho entre o sonho e a realidade, como por exemplo receber uma promoção na empresa na qual você trabalha. Ser agradável e manter a empatia é fundamental para que isso aconteça, bem como manter o pensamento preciso, focado em separar o que é irrelevante do que é relevante para atingir um objetivo, cooperando e sendo tolerante com todos à sua volta, aprendendo com as adversidades, fazendo com os outros o que quer que façam com você.

Napoleon Hill afirma que o ser humano é o único ser que através do poder da mente pode modificar seu comportamento e moldar seu futuro. Todos os seres humanos estão expostos ao ritmo hipnótico, mas saiba que se sua mente em direção ao objetivo definido, conter desejos imprecisos, você conseguirá o que quer, pelo

simples fato de ter organizado e do esforço para conquistar o resultado programado. É por isso que algumas pessoas conseguem o que não querem.

Baseado na explicação do conceito de Master Mind e unindo o conhecimento adquirido com a minha experiência de vida, percebi que além de praticar o conceito, é necessário agir de forma precisa, por isso entendo que todos nós somos negociadores, consigo próprio ou com o os outros, o que entendo e defino como visão empreendedora de precisão, isto é, empreendedorismo de precisão.



Visão Empreendedora

A maneira de programar a mente humana é contar uma história, mas a melhor maneira para que essa programação cause efeito, é a hipnose. Diversas histórias movem o mundo. As histórias são de grandes mentes formadoras de opinião, ou seja, pessoas que moldaram o mundo. Uma dessas grandes mentes é Jesus Cristo, que dividiu a humanidade em antes e depois de sua passagem na terra.

O marketing presente nas publicidades usa a mídia para formar uma história e influenciar a maneira de pensar ao longo de sua programação. Incessantes informações conduzem às escolhas do dia-a-dia, desde negociar como e o que vestir, o que comer, o que fazer, até a negociação com o próximo e a influência nas escolhas e decisões. Na maior parte do tempo, o entretenimento é utilizado para lhe dispersar, de forma sutil, lhe tornando consumidor de um produto ou uma marca, além de lhe conduzir em um sistema, omitindo o conhecimento. Para lhe influenciar, uma pessoa criou um propósito definido, criando um Master Mind.

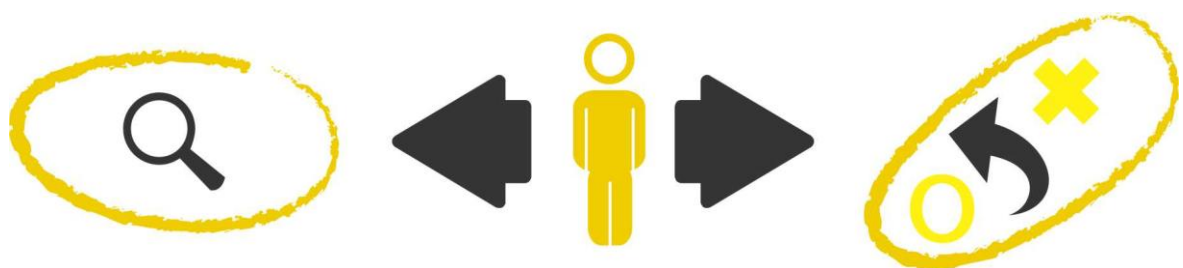
Imagine o presunto que possui o melhor sabor para você. Ao pensar no presunto, enxergue qual marca de presunto produzia propagandas que levou você e a grande maioria das pessoas a optar por escolhê-la. Para melhor explicar, lembre-se que assistir televisão é uma forma de hipnose. Sendo assim, para melhor entendimento, exemplifico com uma propaganda de presunto: “Qual o presunto que começa com S e termina com A? Mude sua maneira de pensar. Presunto? S _ _ _ A”.

Diante do exemplo citado acima, vale a pena replicar uma citação de Steve Jobs: “Muitas pessoas não sabem o que querem até você mostrar para elas”.

O que isso significa? Já imaginou? Usando como exemplo a propaganda do presunto, imagine o que lhe faz pensar que você quer um presunto?

A comunicação com a PNL apresenta como você compreende e como filtra as informações que lhe são passadas, sendo assim, compreendendo o seu comportamento.

Você pode programar as suas ações para influenciar pessoas e alcançar o sucesso, despertando o seu consciente para novas maneiras de conduzir a sua evolução, levando em consideração todas as informações que lhe são passadas, sejam elas omitidas, generalizadas ou distorcidas.



Ferramentas de Sucesso no Empreendedorismo

O rapport é uma técnica usada que cria sintonia, empatia, uma comunicação compreensiva com os outros, os quais se sentirão seguros e participarão mais na comunicação. A sincronia entre as pessoas é necessária para que você tenha uma comunicação eficaz. Já parou para observar duas pessoas em sintonia?

Imagine que as pessoas, quando em sintonia, acompanham a comunicação da outra, respeitando o próximo, entendendo melhor o outro e gerando uma relação de confiança, conduzindo a comunicação da melhor maneira possível. Imagine um casal em lua de mel. Imaginou? O que você vê?

Para estabelecer rapport, basta se espelhar nos comportamentos verbais e não verbais de uma pessoa, sutilmente, de forma discreta e elegante.

Para o seu melhor desempenho, deixo a visão científica do rapport, a qual confirma que em uma comunicação, a linguagem não verbal é responsável por 55% da mensagem, a tonalidade de voz por 38% e 7% são as palavras.

Em uma negociação, seja consigo mesmo ou com o próximo, é fundamental você praticar o rapport, estabelecendo uma frequência, entrando em sintonia. Para estabelecer rapport, é preciso se espelhar.

O espelhamento da comunicação verbal ocorre quando você percebe as qualidades vocais, como o tom, volume, ritmo e velocidade da voz. Ouça atentamente o que a pessoa está falando, como as frases ou palavras repetidas, além de perceber como a pessoa se sente. Para que você possa acompanhar a comunicação de forma mais eficaz, é preciso estar atento às pistas não verbais.

Lembre-se: as opiniões diferem. Quando não for possível concordar, use a técnica dos 101%. Você pode encontrar em uma afirmação, 1% com o que você possa concordar e fazer disso 100% de algo que você concorda, conduzindo a comunicação à sua maneira.

Empreendedorismo de Precisão

Para ser preciso em suas ações, é necessário procurar saber o que o outro nem sabe que precisa, sendo assim, criar a necessidade quando o outro não sabe o que quer, por isso repliquei a frase de Steve Jobs no início.

Imagine um cliente procurando um programa que você vende. Ele lhe informará o que ele quer. Se você apresentar o programa e empurrar ao cliente, a sua venda não será concluída. Para concluir uma venda, apenas é necessário apresentar o produto. No caso do programa, aplicando o rapport, você faz algumas perguntas específicas, as quais ajudarão a entender a necessidade do cliente. Essas perguntas, para a PNL, possuem uma ferramenta que você deve se aprofundar ainda mais em seus estudos, denominada de metamodelo, que de modo geral é aplicar perguntas estruturadas para compreender os anseios implícitos na comunicação de seu cliente, para então atendê-lo na exata medida de sua necessidade.

- Qual a dificuldade que você encontra em seu programa atual?
- Como mudar de programa significa melhoria?
- O que você mudaria, especificamente?

Dessa maneira, você obterá informações preciosas para formular objetivos que possam persuadir e influenciar em uma decisão.

Em uma situação de venda, como por exemplo, uma refeição, o cliente se alimenta em um local de R\$ 20,00, mas quer se alimentar em outro local com mesmo valor, devido à distância que ele percorre para se alimentar.

Uma pergunta adequada para essa ocasião é: no seu ponto de vista, a comodidade de ter um local mais próximo para você se alimentar ou que entregue em um local de sua preferência, sem cobrar taxa adicional, lhe interessa?

A resposta será imediata e positiva. Sendo assim, você poderá conduzir a comunicação e apresentar seu cardápio de refeições, que custa o mesmo preço, porém, oferece comodidade de entregar e é próximo do local de origem do cliente, satisfazendo as suas necessidades. Note que você fez a proposição de acordo com a necessidade do cliente e o deixou confortável para aceitar o produto.



LoveMarks de Precisão – Ancoragem

Lembre-se, se você está conduzindo uma comunicação e deseja obter um ganho, formule objetivos e saiba que você possui todas as ferramentas para ser persuasivo e influenciar a favor do benefício projetado. Apenas presente, a comunicação é sua. A venda só acontece quando flui naturalmente. Por isso, passe a informação da melhor maneira, utilizando a técnica da ancoragem. Qualquer pressão em uma negociação ocasionará em resultados inesperados, mas como todo comportamento tem uma intenção positiva, busque encontrá-lo, assim agirá de forma diferente e com flexibilidade em outras situações similares.

Nossas ações são determinadas através do processo neurológico, que significa a nossa capacidade de aprendizagem. Todo pensamento e sentimento são causados por uma âncora. Âncoras são estímulos sensoriais (visão, audição e cinestesia), que ficam gravados no nosso inconsciente.

Quando disparada, uma âncora aciona um comportamento, seja ele a partir de uma imagem, um som, uma música, uma sensação. Geralmente as pessoas são conduzidas por imagens e sons que ativam sensações. Na maioria das refeições uma pessoa bebe um refrigerante. As propagandas expostas são gravadas em seu inconsciente. Quando você pensa em beber um refrigerante, geralmente pedirá uma

Coca Cola. A depender do momento, só o fato de ouvir o barulho do gás do refrigerante ao abrir, lhe desperta uma sensação.

Um bom exemplo de âncora: ao lembrar de um cachorro, quando levantamos um chinelo. Qual a reação do cachorro? Baixar a cabeça e encolher o rabo.

Baseando-se no exemplo do cachorro e o chinelo, é necessário que se lembre da ecologia. As informações podem ser entendidas de forma negativa. A condução é da sua reponsabilidade. Perceba como passar as informações da melhor forma possível, para melhor entendimento e empatia com a outra pessoa, assim, estará instalando âncoras positivas.

A sua presença e comunicação formam uma âncora. Sua empatia é o que instalará uma âncora positiva em outra pessoa. Para se comunicar com excelência, formule objetivos desejados, instale âncoras positivas além da sua imagem e lembre-se:

1. Apresente-se sempre de maneira positiva, estabelecendo rapport, criando empatia.
2. Após estabelecer rapport, significa que você iniciou a comunicação, então a controle.
3. Comunique-se observando a linguagem não verbal, sabendo a hora de calibrar a comunicação.
4. Veja, ouça e sinta mais, assim vai falar somente o necessário, bem contextualizado nas informações.
5. Realize ecologia.
6. A estabelecer rapport, você consegue informações valiosas do mapa da pessoa, então a empatia é saber o que realmente a pessoa precisa, só assim você poderá conduzir uma comunicação.

A mente mestra é o conceito de propósito definido, isso significa que é importante você definir o objetivo, ressaltando a ecologia. O Master Mind é a primeira lei do sucesso.

Ao definir o objetivo, o rapport na comunicação é fundamental para que você questione a si mesmo e a outras pessoas, para influenciar as pessoas ao seu redor, com

conceitos persuasivos, direcionados aos seus interesses e ao interesse das pessoas, conduzindo ideias, alcançando seus objetivos sem prejudicar o ambiente e a si mesmo.

Na PNL, existem ferramentas que facilitam o meio para formulação de objetivos. O metamodelo são perguntas específicas, entretanto, às vezes é necessário ter um objetivo definido antes de realizar uma pergunta. Lembre-se da ecologia, ou seja, certifique-se de que nada vai falhar, prejudicar alguém ou a si mesmo.

Caetano Teixeira Jr.

Whatsapp: 61 - 9 9623 - 8850

www.cmgrevolution.com

contato@cmgrevolution.com



COACHING FINANCEIRO: Suas crenças limitam seus ganhos

GERAÇÃO
Coach
P N L B r a s i l

FÁBIO BARBALHO

CEO Consultoria Ponto C

Administração em Marketing (FAESO), pós-graduado em Gestão Estratégica das Organizações (FAMA), MBA em Educação e Coaching Financeiro (UNIS), Cursando MBA em Gestão Empresarial: Crédito (FGV EAESP), Practitioner de PNL (Instituto INEXH), Coach Sistêmico (Instituto INEXH), Gestão de Projetos PMD Pró e licenciado metodologia DSOP. Autor da metodologia CECRES de Educação Financeira certificada pelo IFIN/FGV e do Livro METACOOPERAR: Sete Elementos para uma Gestão Transformadora: Inovando o Cooperativismo Financeiro.

CONTATOS:

Whatsapp: 11 - 97223-7469 | www.consultoriapontoc.com.br | consultoriapontoc@gmail.com

REDES SOCIAIS

[facebook.com/fabiobarbalho](https://www.facebook.com/fabiobarbalho) | [instagram.com/fabiobarbalho](https://www.instagram.com/fabiobarbalho) | <https://br.linkedin.com/in/fabiobarbalho>



Coaching Financeiro, sua crença limita seus ganhos

Uma das grandes armadilhas que se pode cometer é o hábito. Digo isso baseado em minha própria história e em diversos processos de coaching financeiro que atendi. Meu nome é Fábio Barbalho e você precisa saber dois pontos da minha história antes de seguirmos. Fui criado em uma cidade com nove mil habitantes, distante de qualquer tipo de consumismo que se possa encontrar nos livros, e o outro é que fui até os livros e me formei em marketing e aprendi dois conceitos bastante perigosos “criar necessidades e desejos” e “como disputar cada real que está no bolso do consumidor”.

Em resumo, saí de Salto Grande, que fica no interior de São Paulo e faz divisa com o Paraná, para a capital financeira do Brasil, para tentar a vida com ideias comuns de um jovem recém-formado, trabalhar muito e ganhar bastante dinheiro. De cara, dois empregos e praticamente o dobro da renda, o universo me atendeu na exata medida do meu pedido.

Eu, a vida toda, adorei tudo o que fiz, em termos de trabalho, de vender linguiça na beira da pista, empreendedor do ramo de brindes, auxiliar administrativo em comércio da família, comprador em indústria metalúrgica, entre outros, nos quais não conseguia passar mais que dois anos, mesmo com rápidas ascensões e boas oportunidades; minha ansiedade e desejos ainda se sobrepunham ao desejo do novo.

Nada é por acaso, e também experimentei outras cidades antes de chegar a São Paulo, porém as melhores histórias de riqueza que meus pais contavam vinham de lá.

Parece que tudo que fazia era aguardar o momento da virada e como num passe de mágica tudo estava bem encaminhado.

Passado o primeiro ano, minha rotina era passar em média quatro horas de sono na minha cama, seguir de um trabalho a outro e ainda dar conta de uma pós-graduação; o dinheiro ficava quase todo no caminho, comendo fora, buscando feriados para voltar ao interior e saciar pequenas vontades.

Analisar o passado é sempre mais fácil, e olhando para trás eu simplesmente pedi errado e perdi um tempo precioso. Note, eu queria muito dinheiro, e recebi o dobro do salário anterior, porém era uma referência baixa e sem expressão em termo de desafio (para não dizer pouco) e segundo, a quantidade absurda de horas que se passa trabalhando só quer dizer uma coisa: -"que você trabalha uma quantidade de horas absurda!". Pode até parecer redundante, mas veja que as frases têm verdades literais puras, nós é que perdemos tempo dando razões e sentidos plurais que complicam o contexto.

Em resumo, minha aventura semanal era fracionada em dias de quatro horas na cama, seis no trânsito, oito no trabalho e mais umas cinco no segundo emprego e pós-graduação; quando dava tudo certo. E os finais de semana de estudo, sábados alternados trabalhando e alguma vida social. Se você conseguir resumir sua vida em poucas palavras e nelas não conter resultados, fique muito atento.

Você pode, em alguns trechos, achar que sou ingrato ou dramático, porém quando o coaching entrou em minha vida, consegui enxergar melhor, ouvir melhor e reagir melhor. Nesse instante descobri que só dependia de mim, ajustar a posição da vela em razão do vento para poder me movimentar melhor. Mas nunca é qualquer vento, é aquele que lhe rouba o ar!

Ano final do segundo ano, sem mais as aulas na pós-graduação em estratégia, e operando na linha de frente de uma cooperativa de crédito, fazendo liberações de

crédito, vi pessoas que ganham oito vezes mais que eu e tinham dificuldades para fechar o mês no azul.

Isso de certo modo me chocou, bateu de frente com uma grande crença limitante que trazia a minha vida toda. DINHEIRO NÃO RESOLVE TODOS OS PROBLEMAS! Eu ouvia cada história e tentava justificar, compreender e analisar, meu inconsciente gritava: Como assim? Eu, Fábio Barbalho, estou exposto a uma vida controlada pelo dinheiro?

Nessa confusão de ideias, acrescidas das dúvidas dos tomadores de crédito, foi que iniciei os estudos em educação financeira. Ninguém é obrigado a mudar, porém é um tanto injusto deixar o controle de sua vida na mão de terceiros. E era exatamente o que eu via, pessoas que deixaram de sonhar para cumprir o horário de trabalho, se sufocarem no ambiente familiar e esvaziar-se em shoppings, praias e jantares fora de casa.

Duas condições muito claras para eu ter realmente me apaixonado pelo coaching foram: criar movimentos que levem em direção à minha meta e estar sempre no controle.



Tratar do órgão mais sensível do ser humano, a carteira, é algo fantástico. Veja bem, os clientes indispõem de recursos para te pagar, todos os problemas estão atrelados ao problema principal, normalmente o cônjuge desconhece a situação, a capacidade de crédito já se esvaziou, é comum que mais pessoas dependam dessa fonte para comer, beber e vestir e possivelmente abrir mão de algum patrimônio, está descartado como opção.

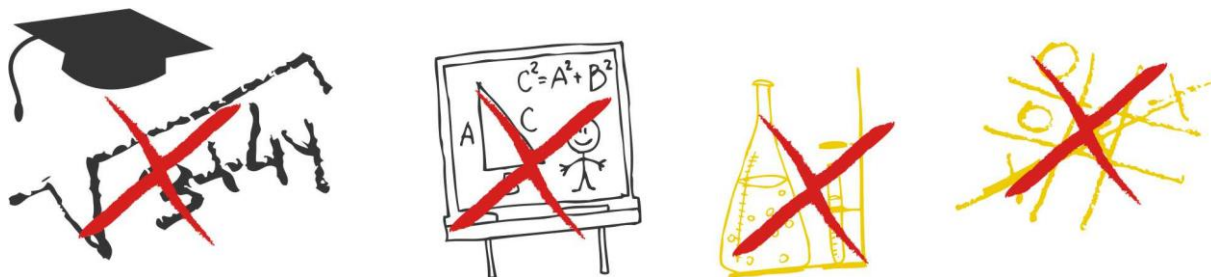
É por isso que evito marcar atendimentos na sexta-feira após o expediente bancário, trabalhar todo esse emocional fica ainda mais complicado. Caso sua situação

se aproxime do caso acima, a notícia boa é que atualmente existem muitos casos iguais ao seu, inclusive com solução, e a má é que normalmente um processo desses se instalou durante dez ou quinze anos e levará um tempo até se revolver, ou seja, sem milagres.

Já deu para ter ideia do quanto procuro ser objetivo. Para essa edição do e-book Geração Coach discorrerei muito sobre como trabalhar as crenças financeiras me ajudaram a reter e atrair mais o dinheiro, porém, aproveito este parágrafo para divulgar que tenho outras publicações, são duas, que vão complementar esse seu aprendizado sobre o tema: digite no Google "e-book trilha do tesouro", no qual falo de finanças comportamentais com PNL e "metodologia CECRES de educação financeira", que foi um trabalho com a certificação do Instituto de Finanças da Fundação Getulio Vargas de São Paulo, que trata de seis pilares para gestão das finanças pessoais.

Para resumir, pensar as finanças me rendeu cinco promoções nos anos seguintes e uma transição de carreira estruturada para montar minha consultoria. Em média, nos últimos cinco anos, tenho feito algo em torno de 120 ações ligadas ao tema, que vão desde a preparação de jovens aprendizes, Coach financeiro, Publicação de um livro, até a programas para preparação de aposentados em empresas.

Meu comprometimento com você a partir dessa leitura é total, fique à vontade para enviar sua dúvida, criticar ou elogiar esse e os demais trabalhos. A partir de agora, você verá o quanto expandir sua mente, poderá alavancar suas finanças.



O que não faz o Coaching Financeiro

Mágica, aparecer dinheiro ou sumir com as dívidas.

Se é tudo que você quer, pode continuar a leitura, pois isso foi pensado para você. Apenas desejo que fique bem claro que o único responsável pela sua vida é você, que fazendo parte de nossa nação brasileira, é muito provável que acredite em sorte ou destino, isso vem de uma pesquisa estruturada apresentada no livro "A cabeça do Brasileiro".

Nós acreditamos em destino, como se tudo já estivesse programado para acontecer e só nos restasse passar pela vida recebendo aquilo que foi preparado. Isso nos ajuda a pensar em vários pontos como nosso governo consegue falar de educação, sem realmente entregar educação ou como acreditamos na palavra PROMOÇÃO em dia de black friday.

O coach respeita sua história e estará pronto para lhe ouvir, pois ela diz muito sobre você e seu conjunto de crenças e valores. Porém o processo em si, considera tudo o que tem hoje e o que precisa desenvolver para construir o que deseja.

Esqueça conselhos, palpites e julgamentos! Operamos por perguntas que validam no seu inconsciente a sustentabilidade ecológica do processo, ou seja, se você deseja ter uma Ferrari de um milhão e meio de reais como seu primeiro ativo financeiro, ao aplicar a ferramenta, descobrimos que com seus rendimentos atuais, isso levará 30 anos, ou seja, no momento da aposentadoria. Isso faz sentido para você? Você abriria

mão de todos os outros sonhos em razão desse? Como pretende sustentar-se nesse período?

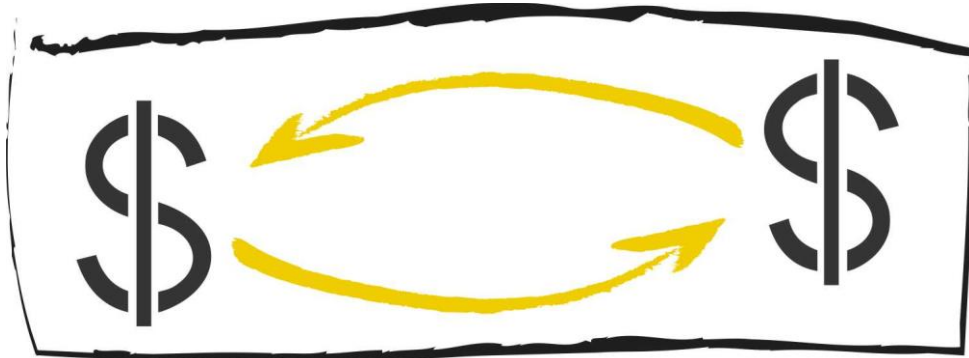
Essas são algumas reflexões que poderíamos fazer para o projeto. E então sair com algumas novas ideias disso, como por exemplo: investir mais na carreira para aumentar os ganhos enxugando o prazo, alugar uma Ferrari em períodos de férias, construir ativos na ordem de um milhão e meio que gerem renda passiva para viagens estruturadas anuais para Disney e lá andar com diversos modelos de Ferrari ou esquecer o carro, manter o padrão de ganhos e criar a independência financeira para o momento da aposentadoria.

Quem chegará a qualquer uma dessas conclusões possíveis será o próprio coachee. Por isso as perguntas estruturadas são tão importantes. Essa mesma pessoa, já foi chamada de louca, recebeu conselhos e foi julgada a vida toda e não mudou de ideia. O que fizemos foi calibrar e criar ações.

Muitos também chegam com dúvidas sobre investimentos e como aplicar seu dinheiro para render mais, e voltam com uma lista de tarefas para realizar, antes das movimentações em si. Ainda me lembro nas primeiras palestras que proferi em empresas, que alguns gestores falavam dos grandes problemas que tinham por seus funcionários gastarem mais do que ganham, e em seguida reduzir o tempo da palestra para trinta minutos. Fica complicado alinhar comportamentos de uma vida em pouco tempo!

Nossa mente deve ser preparada para o novo, disposição ao risco e principalmente controlar a ansiedade. Poderia apresentar vários índices mostrando que com aplicações em ações, ao longo dos anos tivemos ótimos rendimentos, e esquecer de observar que meu coachee tem uma habilidade surpreendente de comprar barato e vender com lucro (casa, terrenos ou carros).

O caminho sempre parecerá simples e as intenções as melhores. Já atendi pessoas que tinham ótima aptidão para vendas e uma vergonha universal para fazer cobrança e por isso falhavam no processo. (Alinhamos e deu tudo certo)



Uma ferramenta que se paga

Como citei ainda a pouco, boa parte dos coachees já aparecem com o caos instalados em suas vidas. Isso acontece, na maioria das vezes, quando o sinal amarelo ascende e pensamos que mais dinheiro salvará nossas vidas. Entenda-se dinheiro, nesse caso, pela utilização de um recurso que não é seu, ou que estava direcionado para outras finalidades.

Se a pessoa fecha o mês no vermelho é óbvio que no momento seguinte terá que puxar o freio de mão e reduzir. Acontece que com o dinheiro virtual, para muitos, isso é extremamente difícil estruturar e pensar as contas anualmente parece ser impossível.

Os norte-americanos já descobriram a importância de pensar assim, você pode notar isso nos filmes onde demonstram a preocupação em pagar a faculdade para os filhos ainda bebês e também com a questão da previdência.

O coaching é um processo de vida, do aprender a pescar, ou seja, ao final do processo você terá condições plenas para realizar as ações sozinho. É comum ouvir em palestras de Educação Financeira: "Ah, se tivesse ouvido isso antes"; ou; "Por que não ensinaram isso na escola, quando éramos pequenos"?

É claro que mudar o passado desse ponto de vista é impossível, mas imagine-se falando francamente com alguém que lhe desse orientações financeiras adequadas na adolescência por exemplo; como seria sua vida hoje?

Por isso que o coaching financeiro retorna o investimento várias vezes, com o alinhamento do comportamento hoje, seus resultados e conquistas irão muito além do básico. Dois exemplos rápidos que posso dar.

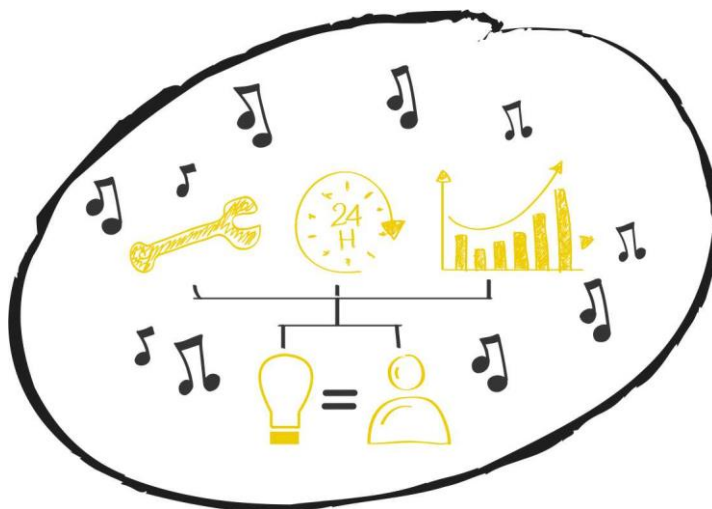
Há alguns anos atrás, atendi um taxista que em um mês normal conseguia tirar R\$ 8.000,00 bruto, seguindo a rotina diária de 12 horas de trabalho e operando nos finais de semana. Acontece que após fazer o diagnóstico financeiro de sua vida, o valor líquido que conseguia levar para dentro de casa era de R\$ 1.400,00, após identificarmos os custos fixos de alimentação na rua, aluguel do ponto e maquininha do cartão, jornal, cafezinhos, entre outros. Ele abria mão de um tempo precioso com sua família, além de pouco praticar sua principal paixão que era a música.

Com o estado atual bem mapeado, o caminho adotado foi encontrar um emprego fixo de R\$ 2.500,00 e voltar a tocar com sua banda nos finais de semana tirando dois dias para o ensaio e cachês médios de R\$ 500,00 por final de semana. Mais tempo com a família, fazendo o que gosta, saiu das dívidas e longe do trânsito de São Paulo. Três anos depois já estava organizando a compra da casa própria e sem dívidas.

Em outra oportunidade, em coaching de grupo, um dos participantes relatou a dificuldade de se comunicar com a esposa, pois ela gostava muito de ajudar as pessoas e não se dava conta de que acabava comprometendo dentro de casa e ainda brigando com o marido. No quarto encontro pedi que todos trouxessem seus convidados e durante a dinâmica caíram várias fichas. Três meses depois do último encontro, encontrei o rapaz, que um tanto cético, me contou que a esposa havia perdido o emprego e dizendo que mesmo com a queda da renda, os compromissos da casa estavam em dia e que a mulher era quem controlava tudo dentro de casa.

Gosto de pensar nas finanças como um jogo no qual é preciso que se entenda as regras e se planeje como quer jogar. O seu banco é o melhor para o seu perfil? Está criando um histórico de relacionamento para seu plano futuro? Está gerando valor suficiente na empresa que trabalha para garantir seu emprego? Está educando seus filhos para vida?

Muito além dos números, são os comportamentos!



Sua dificuldade pode ser transformada em virtude

Vale ressaltar que esse e-book é lançado do início de 2017. Qualquer previsão neste momento só pode vir de bola de cristal com a pilha fraca, pois o governo, as empresas e a população em geral passam por momentos de excesso de notícias e reviravoltas dignas de um filme de drama.

Mas em geral há pessoas que se saem bem e ganham dinheiro, e o Brasil é um país tão privilegiado que por mais que façam força, alguns setores da economia só tendem a crescer. Além de um fato absoluto que nos ronda há décadas, aqui tudo está por fazer e teremos população economicamente ativa superior aos aposentados por mais bons anos.

Muitos falam que o sol não brilha para todos, mas esquecem que às vezes é preciso rodar alguns quilômetros para poder enxergá-lo. O mercado dança, o jogo vira e as regras se atualizam é isso que acontece em momentos de crise.

Se é colaborador de alguma empresa, como está seu setor de atividade? Se possui uma formação, qual foi sua última atualização? Se o filho vai entrar na faculdade e as despesas vão aumentar, como está organizando as coisas?

Com certeza é hora de repensar, e para quem está parado é tempo para mudar. Aliás, sempre é bom se reinventar!

Qualquer situação, se analisada de perto, pode gerar uma oportunidade. Já ouviu falar de pessoas que eram infelizes no emprego, foram demitidas e fazem o que amam? E famílias que perderam tudo, tiveram que mudar de casa, de cidade e isso fez com que estivessem mais juntas e agora empreendem num negócio próprio e vão muito bem?

Dar a volta é buscar 1% de chance e motivação para encontrar o caminho e ter determinação para alcançar o resultado. Garanto-lhe que a maior briga que pode haver é interna: você buscando os mesmos padrões e seguindo a rotina esperando que as coisas mudem.

Mudar gera desconforto, aliás o processo de coaching faz isso! Seu Coach falará muito mais do que gostaria de ouvir e isso ativará novos caminhos em seu cérebro, e durante os exercícios você achará que deve desistir. **NÃO DESISTA!** Posso garantir, você vai efetivamente aproveitar 20% do que ele vai falar, e isso mudará sua vida em 100%.

Se nas finanças sua dificuldade é anotar os gastos, faça dela uma virtude buscando a maneira que lhe for mais confortável para executar isso. Se gosta de planilhas, app no celular, escrever no caderno. É esse o caminho!

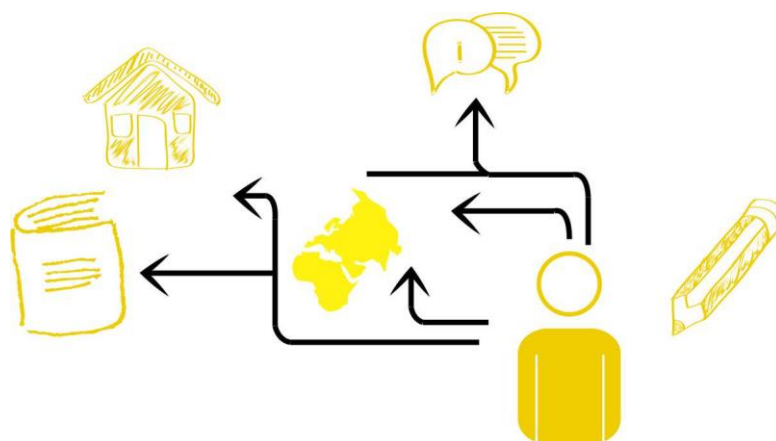
Tem dificuldade em negociar? Lembre-se, você não precisa ser o lobo de wall street, mas pode ser mais eficiente que muitos que concorrem à mesma promoção na empresa. Vai depender do fluxo de energia, e de sua disposição.

Pense o seguinte, muitos têm medo de falar em público; poucos falam bem em público. Toda vez que surge uma oportunidade para se pronunciar em nome da

empresa, quem eles vão escolher? Esse é o real sentido do coaching, que cave oportunidades e descubra formas de chegar.

Pode ser que seja um empreendedor e de repente, com o produto certo, ao preço adequado, seu negócio ainda esteja com dificuldade para alavancar. Só precisa motivar mais a equipe para chegar onde deseja, mas tem medo de magoá-los colocando metas e tonando-se mais incisivo. Mude seu modelo mental e opte por fazer o correto, a medida que visualize que o sustento da família de cada um que está em jogo e dependem da sua liderança para levá-los a novos horizontes, você compreenderá a relevância de cobrar a meta.

Nem sempre devemos derrubar muros, podemos atacar pelas tangentes e buscar opções, o que nunca devemos fazer é achar que merecemos menos ou desistir de uma meta.



Mapa de Crenças

Somos frutos das experiências que vivemos e principalmente das que assistimos. Tudo é informação, que é empilhada no cérebro e anexada no inconsciente para ser utilizada em nossas atitudes; e com o dinheiro é exatamente igual.

Nosso processo de aprendizado financeiro tem suas primeiras evidências por volta dos 7 ou 8 anos de idade com alguns trocados que nos são oferecidos, mas principalmente sobre o que observamos de nossos criadores. Você tem muito mais de seus pais do que imagina, se ele dava gorjeta para o taxi, era gentil ou rude com

garçons, se guardava moedas, organizava o dinheiro da carteira, preenchia o cheque com detalhes, etc.

Isso se estende pela habilidade de organizar, fazer o dinheiro render ou não, pelos dogmas religiosos e ensinamentos. Todo esse arcabouço de conhecimento, na verdade é a maneira que vemos o mundo e pode-se caracterizar como certo ou errado dependendo se atinge o objetivo proposto.

É triste relatar, mas o político corrupto tem um modelo mental que favorece a atração de dinheiro para demonstrar poder e controlar as pessoas. Para ele é uma ferramenta que está ligada com sua essência de existir, em muitos casos fica difícil mostrar a relação direta entre o roubo e a criança que passa fome ou desconhece a educação regular.

Do mesmo modo funciona para muitos que associam a riqueza com avareza, falta de merecimento, soberba, status, entre outros sentimentos poucos adequados para o seu conjunto de valores. Então, ficará difícil atrair aquilo de que não gostamos.

Note que há pessoas que ficam ricas e quebram, outras que atraem dinheiro com facilidade como se tivessem toque de Midas, ainda aquelas que o mundo está de pernas para o ar e ela sempre sorri, pois as coisas estão indo muito bem.

Alguns dos padrões que tinha nesse contexto:

- Comprava roupas sempre no atacado. Mesmo em loja de varejo, pois minha família tinha comércio e repetia o padrão;
- Usar cheque especial. Como era uma frase recorrente também, e no início de minha vida bancária o gerente já me deu limite, fazia sem medo;
- Preocupar-me mais com o dinheiro do final de semana, do que com as contas do mês. Criado em cidade pequena, era o momento onde nos afirmávamos como adolescentes;
- Buscar pouca informação com o gerente do banco. Pintado como um vilão em muitas histórias que eu ouvia, nunca conseguia entrar com segurança no banco;
- Ganhar dinheiro é em São Paulo. Considero isso uma crença, pois tenho amigos que estão muito bem morando em cidades pequenas, mas como meus pais fizeram seu

patrimônio na capital e durante a vida toda ouvi que lá é um lugar próspero, eu e meus dois irmãos acabamos nos mudando para lá.

As crenças são criadas como espelhos, fazendo o movimento igual quando se entende o propósito ou o exato oposto quando se sente oprimido. Você pode ter tido o pai poupador, e ele conversava sobre segurança, futuro e como conseguia realizar seus sonhos, e por isso hoje faz igual. Caso o pai poupador apenas guardava e pouco lhe falava de benefícios mostrando-se um avaro, é muito provável que você hoje tenha hábitos de consumo acima da média, gastando mais do que ganha.

Podem-se fazer variações dessa forma de pensar, o importante é: entenda que os padrões que se aplicam hoje podem ser alterados, quem já casou sabe disso. Ou com alguma outra experiência você vai mudando com o tempo. Isso só terá relevância dentro dessa nossa linha de pensamento se melhorou seus resultados.

Crenças são verdades não absolutas que criamos para nos apoiar em nossas decisões. Elas podem ser potencializadas ou limitantes, e elas constroem principalmente nosso estado interno que desencadeia em nossa inteligência emocional. Veja bem, alguém lhe oferece um automóvel por 60% do valor de mercado dizendo que está com dívidas e terá que abrir mão do bem, você com o dinheiro disponível poderá comprar ou declinar.

Se o seu perfil for mais empreendedor, você certamente olhará o carro e ainda pedirá um desconto; caso seja muito conservador dirá que se encontrar algum interessado vai indicar com todo prazer.


Esse é o real critério que tem para tomar as decisões financeiras. Particpei de uns vinte cursos de educação financeira, e pude notar claramente os perfis, em um desses grupos o valor distribuído para trabalharmos o orçamento doméstico de um casal com dois filhos era de R\$ 10.000,00, porém nenhum dos grupos conseguiu fechar com menos de R\$ 15.000,00 sem fazer cortes relevantes na leitura deles.


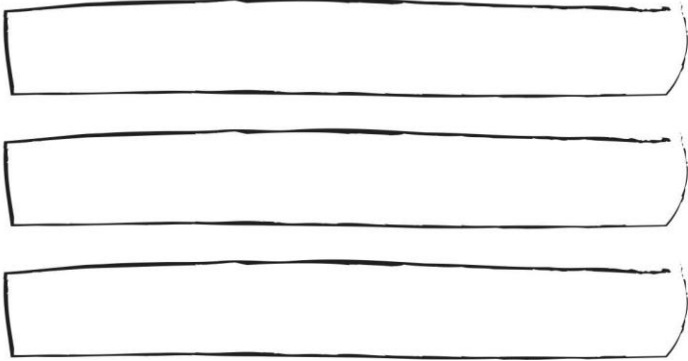


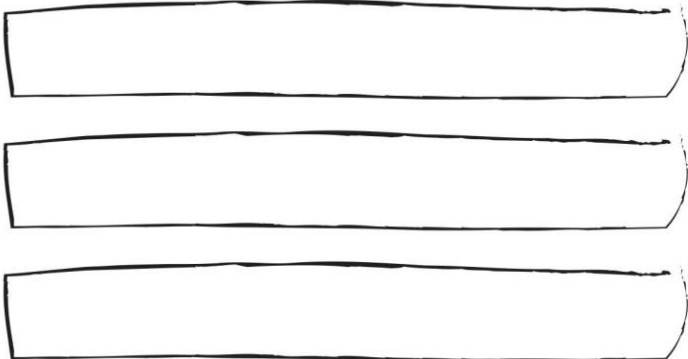

O padrão para ensino, lugares que frequentavam e as férias da família, tinham um conceito mais sofisticado que a maioria dos brasileiros, e isso era completamente condizente com os padrões que eles já usufruíam no dia a dia.

Você verá no gráfico a seguir que é possível identificarmos no passado nosso conjunto de crenças e valores, e projetar como queremos que seja no futuro. Preencha cada lacuna com a principal palavra que vem à mente:

	DINHEIRO	SUCESSO	SATISFAÇÃO
Infância	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Adolescência	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Primeiro Emprego	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Hoje	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Daqui há 10 anos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Aposentadoria	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

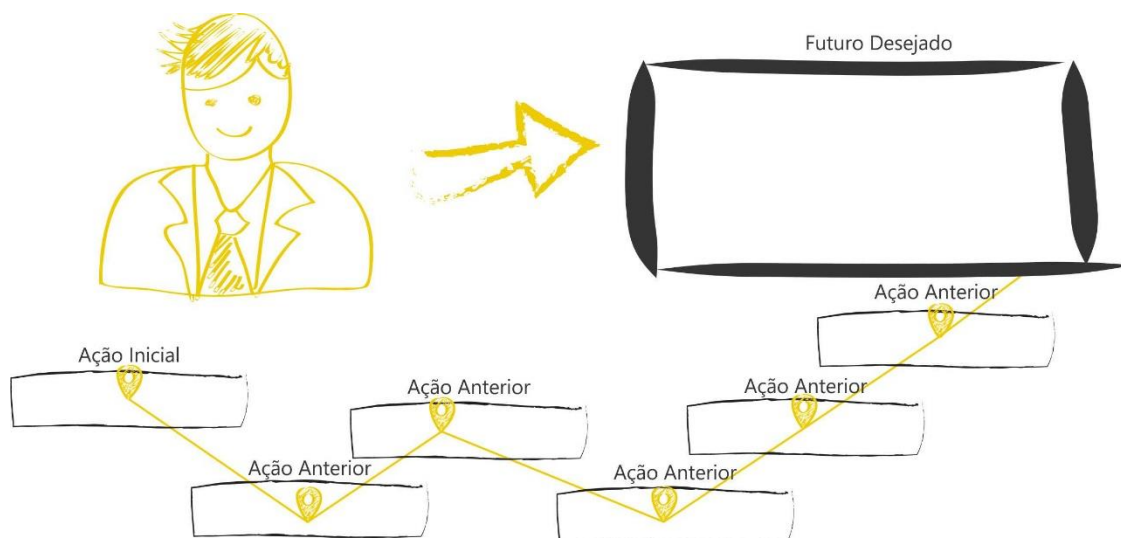
Agora lembre de três pessoas importantes para você e frases que ela dizia sobre o dinheiro.

PESSOA	FRASE	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	

		FRASE	
PESSOA			
PESSOA			

Note que o conjunto de frases que lembrou está boa parte de seus anseios sobre o dinheiro, elas dizem muito sobre seu comportamento.

Ponte ao Futuro



O último exercício é bastante simples, imagine-se no futuro desejado, com o máximo de detalhes possível. Assim como no gráfico reconstrua o conjunto de ações que são imprescindíveis em seus principais marcos que servirão como referência para o objetivo almejado.

Retorne até o ponto inicial e descubra por onde começar, como o Diretor de uma empresa que inicia sua carreira como estagiário. Para deixar o exercício mais completo, descreva em uma forma a parte o conjunto de competências que precisará ser desenvolvido. Assim terá um plano consistente para realização de seus sonhos!

CONCLUSÃO

Primeiro espero ter ajudado com as reflexões propostas nessas páginas, e lembro que você encontra outros conteúdos disponíveis para complementar o assunto na internet.

Quer mudar? Quer começar a tirar os projetos do papel e realizá-los? Vou te ensinar um macete para seu cérebro operar com mais ânimo e focado. Você fará regularmente uma visita ao futuro pensando na meta desejada, se um emprego nos benefícios, se for uma viagem na paisagem, se for um carro você estará guiando, enfim... Em seu estado de concentração mental e de olhos fechados colocará cores, sons, buscará por detalhes e sentirá emoções.

Somos movidos principalmente por recompensa, e se ainda está em um caminho diferente, é que faltou a motivação. Imagine-se no ápice dessa conquista, seus benefícios e até mesmo como as pessoas vão notar seu estado emocional.

Agora é simples, faça o caminho inverso.

- Como foi um dia antes do acontecimento?
- E no mês anterior?
- Quais obstáculos teve que superar?
- Quais aprendizados foram necessários?
- Quem você teve que envolver?
- E qual foi o tempo necessário para conseguir?
- Com um pequeno conjunto de perguntas, será possível saber a estratégia necessária para atingir seu objetivo.

Agora pronto! Avalie seu dia, e escolha qual ação o levará ao encontro de sua meta.

Sei que ainda tem um capítulo pela frente, por isso, não pare agora! Em seguida, utilize um princípio muito simples de gestão que normalmente é aplicado nas empresa. O princípio de Pareto.

Também conhecido com a regra dos 80-20, que de uma maneira geral explica que os resultados gerados, por exemplo, de um mix de produtos podem ser atribuídos da seguinte maneira. 80% dos lucros, vem de 20% das vendas.


Podemos atribuir isso as informações desse e-book, 20% das informações que mais lhe impactarem (pensando no seu momento atual) vão impactar 80% de seus resultados. Por isso, encerro, com um dia poderosa, releia mais uma vez buscando aquilo que será mais útil para você. Busque também seguir os profissionais que dedicaram seu tempo e investiram na construção desse material.

Todos pensam que dinheiro atraí dinheiro, e se esquecem que a energia responsável pelo enriquecimento real é abastecida por conhecimento.

Que o construtor do universo atenda cada pedido seu, na medida de seu merecimento!

Fábio Barbalho.

Whatsapp: 11 9 7223 - 7469
www.consultoriapontoc.com.br
consultoriapontoc@gmail.com



COACHING
Construa sua
melhor versão

GERAÇÃO
Coach
P N L B r a s i l

EDUARDO MAURICÍO

Delegado de Polícia Federal

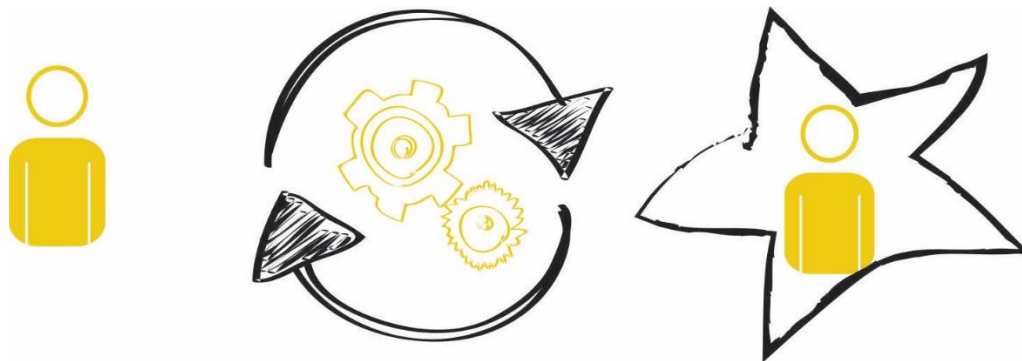
Direito com Pós -Graduação em Direito Penal e Processual Penal (Cândido Mendes), Delegado de Polícia Federal, Coach (IBC), Practitioner em Programação Neurolinguística (INEXH), Analista Comportamental (IBC), Treinador (Success Resources), Leader Coach (IBC/Behavioral Coaching Institute).

CONTATOS:

www.eduardomauricio.com.br | melhorversao@hotmail.com

REDES SOCIAIS

facebook.com/eduardo.mauricio.148 | instagram.com/edu_coach



Construa a sua melhor versão

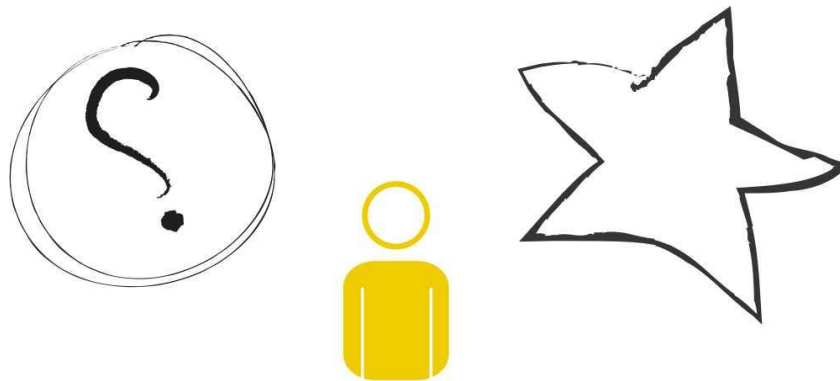
A força de uma frase...

Quando criança e adolescente tive como vizinha a Dona Carlacy, que morava na mesma portaria do prédio onde morava, era mãe do meu amigo Raul, da Mara e Marilack, que também considero irmãos porque fomos criados como uma grande família.

Eu parava nas escadas para escutar alguns áudios que a Dona Carlacy costumava ouvir do Padre Lauro Trevisan, que pregava o poder do pensamento positivo. Apesar da realidade dura, pois somente meu pai trabalhava à época para sustentar a família de três filhos e uma prima que morava conosco, quando eu parava para escutar os áudios eu criava uma esfera de positividade que me acompanha até hoje.

Gostava de conversar com a Dona Carlacy e guardei uma frase que ela dizia: "Sonhar não paga imposto, então sonhe grande". Além da frase, ganhei um livro muito especial que me apresentou uma das minhas paixões, a Programação Neolinguística, era o livro "Poder sem limites", best seller de autoria do mentor Anthony Robbins.

À Dona Carlacy devo a oportunidade de conhecer a PNL, além de muitos cuidados que teve com toda a minha família, mas devo, sobretudo, a coragem de sonhar grande, afinal não se paga imposto para isso.



O surgimento e a realização de um sonho

Com a frase sempre em mente, "Sonhar não paga imposto, então sonhe grande", quando estava no segundo grau eu assisti a uma palestra de Prevenção ao Uso de Drogas que foi ministrada no meu colégio por um Policial Federal.

O tema era interessante, mas o que realmente me chamou a atenção foi o brilho nos olhos daquele profissional que tinha orgulho de sua profissão, e durante a sua palestra senti vontade de ser como ele, mas o pensamento sobre a minha realidade me impedia de acreditar que isso fosse possível. Minha família não tinha recursos, não tive acesso ao melhor da educação, não tinha lá grandes notas, dentre outros. Contudo, em um momento, o pensamento limitador foi vencido quando ele disse a seguinte frase com os olhos cheios de lágrimas: "Um dia eu estava sentado aí como vocês, fui aluno desse colégio, e hoje estou aqui, portanto, qualquer um de vocês pode estar aqui amanhã.". Nesse momento eu pensei, se ele estava aqui, teve as mesmas condições e conseguiu, é possível que eu consiga e naquele momento eu decidi ser Policial Federal.

Tentei o concurso em 1993 para Agente da Polícia Federal; à época exigia-se apenas o segundo grau e não passei, mas comecei a Faculdade de Direito com o intuito de ser Delegado de Polícia Federal. Durante a faculdade, passei no concurso do Ministério Público da União, me formei, e passados mais de dez anos não houve concurso para a Polícia Federal. Somente em 2002 foi aberto o concurso e, apesar de estudar bastante, fiquei por um ponto. Após essa frustração, imaginei que fosse

demorar mais dez anos para abrir novamente, aí resolvi esquecer esse sonho; juntamente com dois amigos montamos um escritório de advocacia e continuava trabalhando no MPU, à época era permitido conciliar as duas atividades. O escritório ia se firmando, mas em 2004, para minha surpresa, abriu-se novo concurso e precisei decidir entre a tranquilidade de uma boa situação financeira e profissional ou seguir um sonho. Resolvi seguir o sonho, mas desta vez havia um preço maior a pagar, eu iria deixar o escritório antes de começar novamente os estudos, assim como os vikings, que queimam seu barco ao chegarem a uma ilha que queriam conquistar, apostavam tudo e não tinham para onde voltar. Adotei uma rotina exaustiva de estudos que entrava madrugada adentro, quando eu utilizava uma biblioteca do Hospital Universitário de Brasília que funcionava 24 horas por dia.



Assim, consegui a aprovação em dois concursos, nacional e regional, para Delegado de Polícia Federal. Após alguns anos fui chamado em razão do concurso regional e fui lotado em Epiaciolândia, no Estado do Acre. Posteriormente, fui chamado para o concurso nacional, fiz novamente a Academia Nacional de Polícia e fui lotado no Estado de Minas Gerais, na cidade de Montes Claros e, posteriormente, fui removido para Brasília/DF.

Enfim, o sonho realizado e com muito orgulho.

A ideia da melhor versão

Estava em Florianópolis para uma missão de representação da Polícia Federal junto ao Grupo de Trabalho Especial do Mercosul em uma rodada de reuniões. No final de uma tarde de trabalho, estava no quarto do hotel olhando para o mar, agradei a Deus por ter realizado meu sonho e por estar ali nessa missão que julguei importante.

Tomado por um sentimento de gratidão imensa, escrevi vários aspectos positivos da minha vida e o que eu poderia mudar para ser uma pessoa melhor. Nesse momento surgiu um questionamento: Será que existe uma melhor versão de mim mesmo? Como seria essa versão? Será que eu consigo vivê-la?

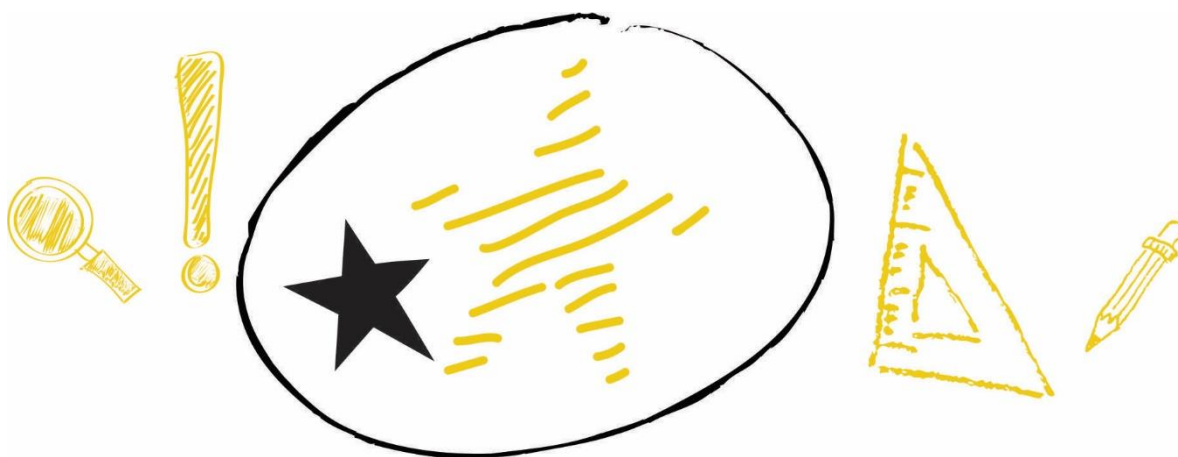


Continuei escrevendo e foi um momento bastante interessante, porque comecei a sonhar sem qualquer impedimento. Ignorei completamente qualquer limite que teria naquele momento. Lembrei-me de uma experiência que passei quando ainda morava em Montes Claros/MG e li o livro "Jogue fora 50 coisas", cuja proposta é retirar 50 coisas da sua vida em duas semanas, seja material ou imaterial (sentimentos, emoções, atividades etc.). A proposta do livro era desafiadora; no que concerne ao material, se você tirasse 20 camisas contaria apenas um item camisa, imagine 50 itens. Eu consegui e nessa época vi a força do lema "menos é mais"; mudei muita coisa em minha vida (relacionamentos, atividades, apartamento, carro etc.), ficou somente o que me representava naquele momento e essa foi a primeira grande "reforma" pessoal.

Animado pela lembrança da primeira "reforma", me empolguei e comecei a escrever como seria essa melhor versão. Registrei qualidades específicas que gostaria de ter, atividades que gostaria de desempenhar, mas se pudesse resumir a linha mestra da mudança seria viver o que seria uma missão de vida para mim: "ajudar as pessoas a realizarem seus sonhos e se tornarem uma pessoa melhor".

Apesar de ter conseguido desenhar como seria essa melhor versão, era difícil acreditar que conseguiria torná-la realidade porque eu estava imerso no seguinte pensamento: “Se não fui essa pessoa até hoje, como poderei ser agora.”.

Assim, apesar da ideia, do conhecimento da Programação Neurolinguística, lá no fundo essa era a minha crença. Além do mais, justifiquei para mim mesmo, apesar dos defeitos, que gosto de mim mesmo e continuarei assim. Logo, a ideia e o rascunho que fiz ficaram guardados, mas por pouco tempo.



A retomada do projeto da melhor versão

Sempre gostei muito de ler, mas vi que apenas o conhecimento não era capaz de realizar grandes mudanças e havia colocado no meu consciente e inconsciente a ideia da melhor versão. Logo, comecei a fazer vários treinamentos e cursos presenciais de desenvolvimento humano, investi em um ano e meio o equivalente a um carro novo em treinamentos, e realmente vi a grande diferença que aconteceu em minha vida.

Tornei-me Practitioner em Programação Neurolinguística, fiz diversos cursos vivenciais e, enfim, comecei a realizar e agir na hora certa, quebrando a procrastinação e crenças limitantes.

Durante essa fase de realização dos cursos presenciais, retornei ao projeto, pois acreditava que somente a minha melhor versão poderia efetivamente cumprir minha

missão de vida com maior alcance: que era ajudar a libertar o potencial de outras pessoas.

A primeira decisão e ação importante foi pedir ao Diretor da Academia Nacional de Polícia (ANP) que me colocasse no Grupo de Prevenção ao Uso de Drogas da Polícia Federal (GPRED), o que me levaria a fazer o mesmo trabalho que aquele policial que ministrou a palestra e me inspirou a entrar na Polícia Federal. Assim, eu estaria devolvendo o que recebi gratuitamente no dia daquela palestra: inspiração e coragem de sonhar. O Diretor da ANP me concedeu a solicitação e acabei me tornando o Presidente do GPRED, responsável pela coordenação nacional do projeto.

O segundo aspecto foi, na condição de Chefe da Divisão de Desenvolvimento Humano da Academia Nacional de Polícia, assumir o compromisso de, sem prejuízo dos treinamentos técnicos, buscar alternativas para melhoria dos aspectos comportamentais que viabilizassem a melhoria da qualidade de vida dos servidores. Destaco que nesse aspecto havia senso comum com meus superiores hierárquicos que vislumbravam essa necessidade e compartilhavam da ideia. Com efeito, nesse ponto seria melhor conceber que foi uma adesão a uma ideia comum entre várias pessoas da ANP.

O Coaching Apesar de fazer treinamentos e ler sobre desenvolvimento humano, não conhecia o Coaching, mas em razão da busca de alternativas para trabalhar aspectos comportamentais dentro da Polícia Federal, um colega que integrava esse projeto apresentou a ideia do Coaching que, após análise e comparação com outras propostas, foi aceita pelos demais integrantes da ANP como uma alternativa viável, inclusive porque já utilizada em outros órgãos federais.

Foi assim que conheci o Coaching, importante ferramenta que tem ajudado muitas pessoas nos últimos anos a desenvolver seu potencial profissional e pessoal obtendo melhores resultados.

Aliada às ferramentas de Programação Neurolinguística, as ferramentas que conheci com o Coaching me possibilitaram alavancar a minha melhor versão.

O poder da conexão e da ação

Tendo como diretriz a conexão e gratidão, comecei vários projetos sociais para ajudar as pessoas, principalmente os mais humildes a desenvolverem seu potencial e sonhar. Não listarei aqui esses projetos porquanto não fiz para dizer que realizei ações sociais, mas destaco que foram esses projetos que me impulsionaram e possibilitaram o desenvolvimento da minha melhor versão. E esse é o ponto que destaco: a conexão verdadeira com as pessoas e a gratidão foram os condutores para concretizar a minha melhor versão.

Desta forma, a partir daqui, passo a compartilhar o aprendizado que tive e que utilizo para despertar essa melhor versão para ajudar as pessoas. Contudo, esclareço que se trata apenas da minha experiência, não é uma “fórmula definitiva” para o sucesso como geralmente é pregado por alguns autores. Não acredito em fórmula única para todo mundo e para todas as coisas, acredito que pessoas possam se beneficiar das experiências de outros e criar suas próprias fórmulas e métodos.

Com efeito, apresento os 7 passos que utilizei para trazer à tona a melhor versão e utilizo para ajudar outras pessoas, na intenção de que seja um caminho que possa ser adaptado ou mesmo inspirador para algumas pessoas que buscam a sua melhor versão.

7 PASSOS



1º Entenda o comportamento humano

O primeiro aspecto que reputo relevante para o início de uma nova versão é conhecer melhor o comportamento humano, e esse conhecimento pode vir de várias fontes que achar mais interessante e que tenha sentido (Psicologia, Filosofia, Coaching, Programação Neurolinguística etc.).

Nesse passo, destaco que conheci várias teorias dentro das áreas que citei acima, contudo, me limito a compartilhar com fundamento na Programação Neurolinguística (PNL), destacando que se trata apenas de uma maneira simples de tentar explicar algo que é complexo: o comportamento humano.

Para a PNL o "mapa mental" é a representação que temos do mundo; ele é o responsável pela orientação das nossas ações, e sua formação passa por três aspectos (que chamamos de filtro), que moldam o que chamamos de "realidade".

O primeiro filtro é "genético" e se refere aos sistemas receptores humanos (visão, audição, olfação, gustação e tato) e sua limitação, já que existem fenômenos e informações que ficam fora do espectro de captação. Não captamos todos os cheiros com a precisão de um cão. Não conseguimos enxergar os mínimos detalhes ou mesmo com tanto alcance como uma águia-de-asa-redonda (*Buteo buteo*) que avista uma presa a 5 mil metros de altitude. Como efeito, o que chamamos de "realidade" e sua percepção é reduzida pela nossa limitação de seres humanos, já que não captamos exatamente tudo o que está acontecendo.

O segundo filtro é "social" e diz respeito aos aspectos a que estamos sujeitos como integrantes de um sistema social: a língua falada, convenções sociais, etc.

Imagine se você tivesse nascido em outra cidade ou mesmo em outro país, com certeza você não seria a mesma pessoa de hoje.

O terceiro filtro é "individual" e diz respeito às representações e respostas que criamos das nossas experiências e acontecimentos. É um aspecto extremamente importante porquanto é exclusivo de cada pessoa e molda a visão de vida a partir da interpretação e importância que damos aos acontecimentos. Cite-se como exemplo irmãos gêmeos que presenciam os pais discutindo; um pode crescer achando que os pais não se amavam e o outro achando que discutiam os mínimos detalhes das coisas porque se amavam muito.

Assim, nossa visão de mundo, ou o que chamamos de realidade, é individual, e para a PNL passa pelos três filtros – genético, social e individual. A aceitação desse entendimento implica dizer que nossas limitações possam estar ligadas à combinação de pelo menos dois filtros - social e individual - posto que, se tivéssemos vivido em outra sociedade ou vivenciado outras experiências, poderíamos ter outras crenças que nos possibilitassem ser mais feliz, ter mais sucesso, mais dinheiro etc. Logo, é possível alterar crenças limitadoras para a realização de melhores escolhas a partir de melhor representação do mundo (a que chamamos de mapa mental), sobretudo pela possibilidade dos filtros sociais e individuais. São novos pensamentos e formas de ver a vida que podem trazer melhores resultados para uma vida melhor.

De outro lado, é certo que uma ferramenta de conhecimento do comportamento humano utilizada pelo Coaching é a "Avaliação de Perfil Comportamental", que consegue realizar de uma maneira mais completa uma análise com identificação de comportamentos, pontos fortes, pontos de melhoria, valores, motivação etc.

2º Faça uma avaliação do estágio atual da vida

O segundo passo é fazer uma avaliação da vida no momento atual, descobrindo o que está bom ou ruim e o que precisa ser mudado, destacando que existem muitas coisas que mesmo “boas” podem ser melhoradas.

No Coaching, para a realização dessa avaliação, utiliza-se a ferramenta “Roda da Vida” que apresenta como estamos em diversos aspectos (físico, emocional, intelectual, espiritual, relações humanas, financeiro etc.). Tal diagnóstico, permite trabalhar imediatamente o aspecto mais relevante e que possibilite maior retorno com dispêndio de menor energia, processo denominado de alavancagem, no qual empregando 20% do nosso tempo e energia podemos ter 80% de retorno.

Não há necessidade de trabalhar tudo ao mesmo tempo, mas é necessário que exista foco para aquilo que efetivamente faça a maior diferença naquele momento. Importante esclarecer que foco não é apenas direcionar toda a atenção e tempo para um objetivo específico, mas manter o equilíbrio na vida para que possa ser dada prioridade a algum aspecto. É comum que pessoas direcionem toda a sua atenção para determinado objetivo e por vezes não consigam alcançá-lo, ficando no meio do caminho, porque não conseguiram perseverar, já que para “manter o foco” deixou a vida completamente bagunçada nos demais aspectos.

De outro giro, quando vamos fazer um diagnóstico da nossa vida, é de grande valia ter feedback e colaboração das pessoas mais próximas, mas é importante saber filtrar e não tomar as impressões como verdades, apenas como contribuição.

3º Escreva a sua melhor versão

Ao fazermos o diagnóstico de nossa vida é muito comum constatar coisas que não nos agradam e isso gera um sentimento de necessidade de mudança. Esse sentimento precisa ser superado com a descrição do sonho da melhor versão.

Neste momento não deve haver limites para sonhar, mas é provável que a “Mente Consciente”, cuja atribuição é nos livrar de perigos, nos diga para ficar na zona de conforto e traga questionamentos limitadores: Como posso pensar em ter mais dinheiro se no momento minha conta bancária está furada? Como sonhar com um relacionamento se meu histórico não me possibilitou viver o amor que tenho? Como posso querer ter o corpo dos meus sonhos a essa altura do campeonato? Esses são pensamentos que vão surgir, mas cabe a você desligar essa voz, e sonhar sem limites, não ouça qualquer pensamento limitante.

Busque seus maiores desejos, que muitas vezes ficaram abandonados ao longo da estrada e imagine como se tivessem sido realizados. Como você se sentiria se tivesse plenamente realizado? Como seria o seu dia? O que as pessoas fariam com você?

No Coaching utilizamos a ferramenta “Crenças e Sonhos” que busca levar o Coachee (quem passa pelo processo de Coaching) para um estado desejado por meio da análise de crenças e sonhos identificando limites e habilidades.

4º Elimine o excesso

Nessa fase você vai eliminar todo o excesso que existe em sua vida: atividades, pensamentos negativos, comportamentos, excesso de coisas materiais.

É certo que um dos grandes objetivos nessa fase é eliminar os comportamentos que sejam incongruentes com a melhor versão. Contudo, é possível começar por algo mais simples e que possa ser feito imediatamente, a eliminação de excesso de coisas materiais.

É provável que ao longo dos anos tenhamos acumulado bens materiais que não são necessários ou utilizados. Mesmo pessoas que costumam doar, podem ter esse excesso na vida, visto que guardamos coisas que gostamos, que podemos precisar (mesmo que nos últimos 6 meses sequer lembramos que existissem), por consideração etc.

Aqui há necessidade de uma mudança de paradigma: não guardo o que posso precisar, mas o que realmente gosto e que me representa no momento atual. Aqui eu recomendo a leitura do livro "Jogue fora 50 coisas" de Gail Blanke, que bem apresenta essa teoria. Quando eliminamos esse excesso material ganhamos energia para a organização de coisas simples como guarda-roupa, cozinha, carro etc. E quando fazemos isso, em pouco tempo estamos organizando a nossa vida, porque a forma como fazemos uma coisa, fazemos todas as coisas. Quem organiza um armário pode organizar uma vida e quem não organiza sequer um armário provavelmente não organizará uma vida.

Os comportamentos incongruentes com a melhor versão também precisam ser eliminados ou mesmo reduzidos até que sejam eliminados. Se o excesso de peso é um problema, boa alimentação e exercícios são fundamentais. Contudo, se não for possível mudar de uma vez, o progresso, ainda que mínimo, vai reforçar a confiança para seguir em direção ao resultado positivo, valendo o lema: "Retroceder nunca, render-se jamais."

Também precisa ser eliminado o excesso de contato com pessoas muito negativas, que te colocam para baixo. Nesse passo, é normal acharmos que estamos sendo egoístas, porque estaremos limitando contato com pessoas que muitas vezes estão próximas; porém, garanto que a influência negativa dessas pessoas em sua vida é que pode ser o verdadeiro egoísmo. Você tem o direito de ser colocado em primeiro lugar algumas vezes e isso é fazer justiça, lutar por alguém que só você pode defender: você mesmo.

Da mesma forma, relacionamentos ruins e sem significado também não devem estar ao lado da sua melhor versão. É necessário fazer um diagnóstico mais próximo da relação e saber exatamente o que você quer para a sua vida e o que esse relacionamento representa. Muitas vezes achamos que estamos bem em um relacionamento, contudo isso é apenas uma desculpa que damos a nós mesmos para não enfrentar algo que precisa ser resolvido e que pode trazer alguma dor. Tem uma

frase do grupo O Rappa que bem representa o ponto de virada: "Qual a paz que eu não quero conservar para tentar ser feliz?". Existem relacionamentos que chamamos de "paz", mas que às vezes representa apenas a falta de coragem para pagar o preço de "tentar ser feliz", posto que não há garantia de que seremos felizes, mas vale a pena tentar se hoje você está em situação de infelicidade.

5º Coloque o mais importante na frente

É certo que algumas eliminações podem nos trazer um vazio, contudo, outras podem trazer um alívio, mas toda eliminação abre espaço para se pensar o que realmente é importante para você. Parece simples, mas é possível que algumas prioridades que temos na vida hoje não tenham sido estabelecidas por nós ou não atendam aos nossos objetivos e desejos.

Se para você a família é algo importante e você a tem negligenciado em razão de trabalho, talvez você não fique mais até tarde no trabalho e passe a chegar em casa mais cedo, ficar com seu filho, independente dos anseios do seu chefe. Se para você a alimentação é algo importante, talvez você possa se posicionar melhor ao pedir comida com amigos.

Nesse momento você vai fixar suas prioridades, que não podem ser muitas, pois quem tem muitas prioridades não tem nenhuma. Nessa etapa, no processo de Coaching, é bastante útil a ferramenta "Teste Tríade do Tempo", do autor Christian Barbosa que mostra percentualmente como estão sendo gastas as suas horas em atividades importantes, urgentes e circunstanciais.

6º Imagine e vivencie a sua melhor versão

É necessário mentalizar e viver a experiência dessa melhor versão para criar a crença de que ela é possível. Num primeiro momento, eu sugiro que, de olhos

fechados, você imagine como seria viver essa melhor versão, como se sentiria, o que ouviria dos outros, o que veria em sua frente etc.

A importância de imaginar é porque a origem do nosso resultado é o pensamento, que provoca uma sensação, gerando um comportamento, aí sim, criando um resultado (último aspecto da sequência). Mesmo não acreditando naquele momento que o resultado seja possível, ao iniciarmos a experiência da imaginação, começamos a acreditar e sentir que há possibilidade. Tudo tem um começo, e se você não pode sequer pensar ou imaginar, provavelmente não vai realizar; e o contrário também é verdade, pois ficar apenas pensando e imaginando não trará o resultado.

Na Programação Neurolinguística utilizamos a ferramenta "Ponte ao Futuro" para vislumbrar como seria o futuro com o objetivo atingido e alinhar com as ações que precisam ser adotadas no presente para criar essa realidade.

7º Declare seus propósitos e parta para a ação diariamente

Pode parecer estranho declarar ao universo e às pessoas o que você quer, principalmente quando somos criados para não dizer sobre nossos objetivos com medo da inveja. Contudo, estou convicto de que ao anunciarmos para o universo e para as pessoas bem-intencionadas, criamos conexões que nos direcionam ao resultado.

Faça uma declaração para ler diariamente pela manhã com os seus verdadeiros propósitos e objetivos. Essa é uma forma também de eliminar o sabotador interno, a voz dentro da nossa cabeça que representa a "Mente Consciente", responsável por nos livrar dos perigos, mas que também pode nos deixar na zona de conforto. É comum pensarmos: "se não obtive esse resultado até aqui, como será possível criar esse resultado agora com as mesmas condições?". Por um lado, esse pensamento é correto, se você continuar fazendo as mesmas coisas obterá os mesmos resultados. Contudo,

a declaração visa buscar o seu potencial que é infinito e não seus resultados ou crenças que podem ser limitadores.

Da mesma forma, passe para a ação diariamente. A ação diária rumo ao seu propósito permite que você consiga atingir seus objetivos e mudar sua crença limitadora. Quando se adota a ação diária, estará dizendo para você mesmo: "Eu faço, eu realizo, eu tenho disciplina, eu não procrastino etc.". Todas essas crenças são criadas em caminhos neurológicos que quanto mais vezes forem percorridos, mais fortes ficarão. Se você se compromete com pequenas ou grandes coisas e não cumpre, reforça o caminho neurológico do "Eu não cumpro o que prometo; Eu não tenho disciplina; Eu não tenho palavra etc."

Em treinamentos de desenvolvimento são utilizadas "Declarações" exatamente para acessar essa nova possibilidade.




Viva a sua melhor versão e faça a diferença

Espero que essas palavras possam ajudar de alguma forma, mas acima de tudo gostaria que confiasse em seu potencial e buscasse a sua melhor versão. Somos únicos e não há ninguém igual, por isso existe algo que somente você poderá fazer pela humanidade. Você pode se tornar aquilo que deseja, fazendo a diferença no mundo e criando conexão com as pessoas que deseja quando estiver vivendo a sua melhor versão.

Eduardo Maurício

www.eduardomauricio.com.br
melhorversao@gmail.com



ESSA GERAÇÃO
É RESPONSÁVEL
PELA ESTRUTURA
DA PRÓXIMA.
DESENVOLVA-SE
E CONSTRUA UM
MUNDO MELHOR!

GERAÇÃO
Coach
P N L B r a s i l

www.geracaocoach.com

*"Comece agora por você, e se puder faça pelos outros.
O universo devolve na exata medida tudo aquilo que
oferecemos, comece com um sorriso e veja como é fácil!"*

GERAÇÃO COACH é um evento que percorrerá o Brasil falando com pessoas que buscam o excelência humana para si. Acompanhe esse time nas redes sociais e participe das ações que transformam vidas.