

O PODER DO **CIÊNCIA & FOCO** ESPECIAL PENSAMENTO

ESTIMULE NOVAS IDEIAS

O trabalho em grupo melhora os resultados e valoriza a inteligência relacional



**ILUMINE
SUA MENTE**
Descubra
como usar a
criatividade a
favor dos seus
objetivos

VOCÊ É CAPAZ!

Autoconfiança, planejamento e foco são o segredo
para construir sucesso e felicidade

R\$9,90



Ciência em Foco
Especial, Ano 1 - nº 7

“Pedra em **MOVIMENTO** não cria limo”

Por vezes, nos acostumamos a uma determinada situação e, quando notamos, estamos entediados. Seja pela sua situação profissional, pela falta da realização de seus sonhos ou pela necessidade de ser mais valorizado.

Quando isso acontece, é preciso sacudir um pouco o estado das coisas para poder ficar novamente confortável. Não necessariamente largar o seu emprego, mas se mover e alterar o lugar onde você está.

Nesta edição de *Ciência em Foco Especial - O Poder do Pensamento*, você confere dicas de como estimular o seu cérebro e a criatividade para melhorar sua vida profissional, ter relações de trabalho mais promissoras, tornar-se um empreendedor mais confiante e até mesmo se relacionar melhor com seu dinheiro.

CAPA
Imagem Shutterstock Images

Boa leitura!
A redação



ÍNDICE

SEJA CONFIANTE

Não acredite no mito de que para ter criatividade você precisa nascer com ela. Confira dicas para desenvolver sua capacidade criativa

CONFIAR PARA ACONTECER

Para conseguir desenvolver seu plano e torná-lo realidade, você precisa primeiro acreditar que é capaz de realizá-lo

FOCO

Como eliminar as energias que podem atrapalhar na conquista dos nossos objetivos? Aprenda a focar em si mesmo para realizar seus sonhos

BOAS RELAÇÕES

Ter bons relacionamentos no trabalho e saber liderar e movimentar o grupo é essencial. Aprenda a importância de ser sociável

NOVOS NEGÓCIOS

Quer começar uma empresa própria e não sabe qual nicho ocupar? Separamos algumas sugestões de novas ideias que estão ganhando força no mundo dos negócios

GRANDES EXEMPLOS

Confira relatos de pessoas que tentaram inovar e atingiram o sucesso

VIDA PESSOAL X VIDA PROFISSIONAL

Como conciliar as relações pessoais e ao mesmo tempo focar na sua carreira? Aprenda a fazer isso possível

DÁ PRA COMPRAR FELICIDADE?

Dinheiro não é sinônimo de ter uma vida mais leve, segundo o dito popular. Mas será que dá pra fazer dele um auxílio?



A fantástica fábrica **DE IDEIAS**

A criatividade pode nos levar a
qualquer lugar do mundo e, às vezes,
sem nem mesmo precisar sair do lugar!

“É A QUALIDADE OU CARACTERÍSTICA DE QUEM OU DO QUE É CRIATIVO”; “a inventividade, inteligência e talento, natos ou adquiridos, para criar, inventar, inovar, quer no campo artístico, quer no científico, esportivo etc”: essas são as definições encontradas para o significado da palavra criatividade quando procurada no dicionário.

Compartilhando da mesma ideia, para o coach em gestão e liderança de equipes, Thiago Porto, “a criatividade pode ser definida como uma característica ou capacidade da mente humana em pensar de maneira diferente sobre modelos previamente estabelecidos, tendencialmente melhorando ou inovando partes destes modelos”. E ele completa que a nossa criatividade pode ser a combinação de uma ou mais ideias já existentes no nosso cérebro, “mesmo que estas ideias não sejam referências diretas ou ainda tenham acabado de ser conhecidas pela mente, como no caso de algumas inspirações”, finaliza o especialista.

O SER CRIATIVO

Fundamental para o progresso humano, a criatividade tem contribuído com rupturas e transformações nas mais diversas áreas do conhecimento. O ser humano possui uma capacidade nata de imaginar. É por meio dessa imaginação que é possível solucionar os problemas do cotidiano e, com essas novas ideias, criar novos planos e objetos

originais e inovadores para você mesmo ou para a sociedade em geral.

O motivo? Quem é criativo consegue enxergar o mundo de uma maneira diferente. Além de um raciocínio mais rápido para responder às situações do dia a dia, quem pensa “fora da caixa” pode ter também experiências visuais únicas – próximas às de pessoas que fizeram uso de substâncias alucinógenas, por exemplo. É o que afirma uma pesquisa feita na Universidade de Melbourne, na Austrália, e publicada no *Journal of Personality Research*.

O estudo contou com a participação de 123 estudantes universitários. Os cientistas elaboraram um questionário para colocar em teste a personalidade do indivíduo a partir de cinco critérios: extroversão, amabilidade, consciência, neurose e abertura para experiências – este último, associado ao estudo responsável pela criatividade, curiosidade e interesse em explorar novas coisas. Em seguida, os voluntários foram submetidos a um teste ótico simples, com duração de dois minutos. Simultaneamente, eles enxergavam com um dos olhos uma imagem vermelha, e com o outro, uma verde.

A partir disso, foram registrados dois diferentes tipos de reação. Na maioria dos casos, as pessoas relataram ver uma cor de cada vez: ou seja, o verde e o vermelho se alternavam na visão. Esse não foi o caso das pessoas mais criativas. Para elas, as duas imagens se transformavam em uma só – o que os cientistas chamaram de “percepção mista”.

UM “S” A MAIS

Engana-se quem pensa que existe só um tipo de criatividade, o correto seria criatividade(s). O coach comenta sobre a existência de mais de quatro tipos dessa capacidade humana de imaginar. “Em teoria, existe o conhecimento da deliberada e cognitiva, a deliberada e emocional, a espontânea e cognitiva e a espontânea e emocional”. Em resumo, Thiago explica que esses termos fazem referência às diferentes bases mentais de onde a criatividade se manifesta e como ela se comporta.

C RIA TIVI DA DE

"A **imaginação** é mais importante do que o conhecimento. O conhecimento é limitado. A imaginação **envolve o mundo**, estimulando o progresso e dando origem à **evolução**"

Albert Einstein

Ao decidir abrir um negócio ou começar algo novo, é fundamental ter criatividade, pois, na prática, se você utiliza da criatividade, você não tem um empreendimento, lembra o consultor de carreiras Emerson Wesley Dias. “A inovação é uma ideia que foi construída e implementada que gera resultados. Em paralelo a ela está a criatividade, uma espécie de ‘pontapé inicial’ para começar a inovar”, completa o especialista.

PROCESSO CRIATIVO

O ideal para desenvolver tal criatividade e conseguir certo impulso inovador é pensar na solução do problema e não focar no problema em si. “Por exemplo, uma coisa é você se perguntar: ‘o que eu posso fazer nesse momento’. O fato de você perguntar a si mesmo já tira o foco do problema, dando espaço para começar a pensar na solução em si”.

Para entender o processo criativo dentro da mente humana, muitos especialistas usam a clássica divisão em etapas: preparação, incubação, iluminação e verificação. Sabe-se que essas fases não se sucedem de modo linear como na teoria, elas trabalham interagindo entre si de forma bem complexa.

A fase de preparação, como o próprio nome diz, envolve a reflexão sobre o problema e os elementos que são relevantes. Ou seja, é o período em que a mente acumula informações.

Em seguida, segue-se um período de pausa, o momento da incubação, em que você deixa de focar nos dados disponíveis, uma vez que não encontra nenhuma solução satisfatória.

Porém, sua mente continua trabalhando e passa a criar conexões entre elementos aparentemente parecidos. Esse é o ponto máximo da inspiração, quando o cérebro se ilumina e consegue enxergar uma saída possível para o seu problema, a partir de uma composição de informações.

Por último, há a fase da verificação, ou seja, o momento de trabalhar e lapidar a nova ideia e checar se ela realmente funciona.

ACADEMIA CRIATIVA

É possível treinar o cérebro para ser mais criativo? O coach responde (para a alegria

de muitos) que SIM! Contudo, para cada indivíduo, ser criativo funciona de uma maneira diferente. Não há nenhuma receita pronta nem um passo a passo perfeito para seguir, mas, há muitos pontos em comum no comportamento de grandes mentes criativas.

A primeira dica para garantir dias mais criativos à sua rotina é: quando se deparar com um problema, pense, mas pense diferente. Dê liberdade para o seu cérebro. E também um descanso para ele – durma oito horas por dias e, aos finais de semana, não fique focado no trabalho, se desligue.

Cultura considerada “inútil” pode ser útil: memorizar alguns nomes dos personagens da sua série ou filme favoritos ou saber de cor todas as letras de pagode ou axé não ajudará ninguém a ganhar o prêmio Nobel, mas pode ser o princípio do caminho até uma boa ideia. Seu cérebro procura dados na memória e cria associações entre eles, assim, quanto mais dados, maiores são as chances de surgirem conexões inusitadas e ideias criativas. A verdade é que referências ajudam.

- Juntos e misturados: ter ideias é juntar os pontos. Mas ninguém é criativo sozinho. Grandes cabeças são obras do contexto em que vivem.
- Não deixe de estudar: é essencial buscar referências e estudar sobre tudo o que pode estar ligado à sua ideia.
- Voe mais alto: não se prenda a cursos que tenham a ver com o trabalho. Procure por coisas diferentes, pois isto pode ajudar você a aumentar a variedade de associações e, assim, gerar ideias criativas.
- Apaixone-se: trabalho bom é trabalho apaixonante: quando o foco em algo é tão grande, a pessoa tende a se fundir ao projeto e o grande truque para isso é simples – gostar do que faz.
- Uma viagem ao centro do mundo: isso mesmo, viaje, conheça outras culturas, outros modos de viver (mesmo que seja por livros ou pela internet, procure conhecer pessoas novas.



BRAINSTORMING

Uma técnica muito articulada para desenvolver melhor as ideias do mundo empresarial é a do brainstorming (uma sessão de apresentações de novas ideias, pontos de vista, referências e etc). Mas será que ela realmente funciona? Sim! O coach em gestão e liderança de equipes Thiago Porto comenta que essas ideias “podem se juntar com outras já existentes em alguma das pessoas presentes na sessão ou reunião para influenciar a formação de uma nova ideia criativa”. É o exemplo ideal para o ditado “a união faz a força”.

CONSULTORIAS

Emerson Wesley Dias, coach e consultor de carreiras e Thiago Porto, coach em gestão e liderança de equipes.

• É difícil de acreditar, mas é verdade! A ciência já provou que ambientes bagunçados estimulam a criatividade!

FE em si

Mudar de vida exige confiança no próprio taco para encarar os problemas do caminho. Conversamos com especialistas sobre a importância de acreditar em si mesmo

VOCÊ SONHA COM MAIS DO QUE O QUE TEM ATUALMENTE? Tem objetivos de vida maiores que dependem de voos, mas tem medo de cair ao tentar alçá-los? Então, talvez o que falte para você conseguir perseguir suas metas é autoconfiança. Mas não precisa se preocupar: diferente do que se imagina, essa é uma característica que pode ser desenvolvida. Para tanto, temos alguns conselhos sobre empreendedorismo e desenvolvimento profissional.



EMPREENDEDOR OU NÃO?

O primeiro passo para obter a autoconfiança necessária para realizar seu sonho profissional é entender a diferença entre ser um empreendedor e simplesmente ter um negócio. O coach executivo Edson Moraes nos explica: “A gente precisa entender o que é empreender e o que é ter um negócio. O empreendedor é aquele que estabelece objetivos, abraça as condições e trabalha para que aquilo se concretize”.

Um empreendimento, portanto, não é abrir uma empresa comum. Montar uma franquia ou abrir um comércio padrão está longe de inovar e arriscar para conseguir cumprir um objetivo. Além disso, negócios como fast food ou farmácias exigem um investimento inicial maior e podem demorar muito mais para retornar. “Muita gente monta um negócio mas não é um empreendedor”, conta Edson.

O empreendimento não é sinônimo de risco, mas está associado a um pioneirismo que exige mais do que um simples negócio. É aí que entra a necessidade da autoconfiança para o empreendimento.

CRER PARA CONSEGUIR

O mercado exige de todos a necessidade de confiar nas próprias capacidades, não só do empreendedor. “Pra fazer sucesso no mercado, é preciso autoconfiança, autoconhecimento, para poder ir em frente com seus objetivos

e ideias”, afirma Edson.

Essa fé no próprio trabalho tem diversas forças lutando contra em um mercado competitivo e exigente como o atual. Para se manter crente no próprio esforço e desenvolver a autoconfiança necessária para conquistar independência, é preciso aceitar também ajuda de outras pessoas. Em alguns casos, um simples elogio dos colegas pode bastar. Em outros, é necessário um profissional especializado.

Edson nos conta quais são os auxílios que alguém em busca de autoconfiança pode procurar. “Todo o processo que busque autoconhecimento: coaching, terapia, meditação... Qualquer processo que coloque você frente a si mesmo e refletindo sobre suas competências e forças faz a pessoa conseguir identificar onde se desenvolver e quais vantagens utilizar”. O importante, portanto, é acima de tudo procurar se conhecer e entender as próprias limitações e dificuldades. Sabendo onde você tem maiores chances de errar, fica mais fácil estar pronto para resolver os problemas.

DICAS PARA ESTIMULAR A AUTOCONFIANÇA E REALIZAR SEUS OBJETIVOS:

1 Autoconhecimento
Conhecer as próprias limitações é parte essencial dessa busca. Só assim você saberá em que pontos precisa de ajuda.

2 Sem medo
Ter medo de tentar e errar é o exato oposto do que um empreendedor precisa. Arrisque mais.

3 Buscar ajuda
Acreditar que só você pode resolver algo é o caminho para falhar e perder a confiança. Saiba quando procurar conselhos e indicações de pessoas experientes.

4 Testando
Estar sempre produzindo é o único jeito de realmente conhecer suas fraquezas, mas também é a única forma de provar para si mesmo que você é capaz.



EMPREENDER PARA EMPRESAS

Existe uma ideia de que só quem tem a capacidade e a possibilidade de desenvolver o empreendedorismo é quem larga o próprio emprego e segue um voo solo. Não é necessariamente o caso. É possível exercer empreendedorismo mesmo sendo ainda um empregado. “Eu posso ser um funcionário com uma visão empreendedora”, diz Edson.

Talvez você ainda tenha problemas para acreditar na sua própria capacidade de empreender. Exercer a solução de problemas e a proatividade no seu atual emprego pode servir como uma preparação para posteriormente ser seu próprio chefe. Ou seja, é preciso treinar a sua visão empreendedora.

“Uma visão empreendedora é aquela que permite que você utilize suas competências adequadamente em prol de um determinado objetivo”, explica Edson. Pensar como um empreendedor não é exclusividade de quem tem um negócio próprio.

É preciso, entretanto, ter algum planejamento prévio. É fundamental determinar se a aplicação do empreendedorismo para a empresa é um passo na jornada ou uma forma de crescer na empresa. Pensar em se manter empregado e ao mesmo tempo tentar alcançar o próprio sonho é quase sempre algo difícil demais para se realizar.

“Várias pessoas vivem a realidade de ter um emprego fixo e um empreendimento. Dá pra fazer, mas a energia colocada no processo será dispersa. Fica evidente que não se dá foco a uma única coisa, e empreender requer foco também”, conta Edson. O foco é tão essencial para o empreendedorismo quanto a autoconfiança.

PRESSÃO CONTRÁRIA

Por vezes, quando se empreende no negócio de alguém, a reação dos outros profissionais pode não ser de apoio, como explica Edson: “Se você empreende como funcionário e seu superior está boicotando, eu não vejo alternativa além de procurar uma outra pessoa com autoridade para intervir”. Caso o resistente à sua visão empreendedora seja o seu chefe ou o proprietário do negócio, mas você anseia por exercitar suas capacidades, talvez seja a hora de sair da empresa.

Muitas vezes o próprio empreendimento também sofre com esse tipo de problemas. Pessoas com ideias e sentimentos negativos podem influenciar o seu trabalho e até mesmo acabar com a sua autoconfiança. É preciso entender isso ao formar sua equipe.

“Se é o seu negócio, busque pessoas para trabalhar com você que tenham as mesmas expectativas do seu empreendimento”, explica Edson. “O outro não é melhor ou pior, apenas enxerga o mundo de outra maneira”, complementa.



CONFIANÇA DA FAMÍLIA

Os familiares podem ser, também, uma fonte sem fim de crença para o empreendedor. Isso, claro, quando concordam com o sonho de largar o emprego por um negócio próprio. Edson explica: "A família deve ser um apoio importante para qualquer tomada de decisão. Mas se você tem segurança do que está fazendo, é possível ir em frente sem essa base". Quando a família é contrária, entretanto, ela pode ser um obstáculo.

Não é confortável tomar uma decisão dessas sem o apoio do cônjuge. Dar o passo a seguir sem a concordância familiar pode resultar em conflitos e até mesmo em um divórcio ou afastamento. O ideal, nesse caso, é conversar e explicar melhor o objetivo, demonstrar o que pode sair de positivo do esforço, como elucida Edson: "Se a família não está apoiando, muitas vezes é porque não entendeu adequadamente o que você está fazendo". Para lidar com a resistência, portanto, é preciso ter autoconfiança.

Para que essa conversa renda frutos e seja positiva, o melhor é também se colocar no lugar da pessoa resistente e tentar entender o outro lado. "A família às vezes tem medo de o patrimônio financeiro ficar comprometido. Por isso é preciso planejamento, segregar parte do patrimônio e não investir ele todo no empreendimento, por segurança", conta Edson.

APOIO PROFISSIONAL

O caminho para o sucesso passa, claro, por saber utilizar a experiência adquirida por outros para resolver os próprios problemas. Procurar ajuda de profissionais acostumados com o empreendedorismo não apenas irá melhorar suas chances de sucesso, como será uma injeção de confiança no processo.

"Você pode procurar profissionais experientes antes de começar: coaches, professores, consultores. No Brasil, tem um sistema excelente pra isso, que é o Sebrae. Até o terapeuta pode ajudar", conta Edson.

Isso porque o conhecimento é a raiz do sucesso comercial. Para tanto, o sonho pode exigir também a humildade de reconhecer as próprias limitações. "No ponto de vista prático, procurar uma consultoria especializada e pessoas que têm experiência na concretização de um negócio é fundamental", diz Edson. "Entender o seu negócio depende exatamente de ter um plano de negócios, um planejamento", completa. Se você não sabe ainda como fazer isso, autoconfiança demais e a crença de que você irá se virar por conta própria pode acabar sendo o problema.

CONSULTORIA

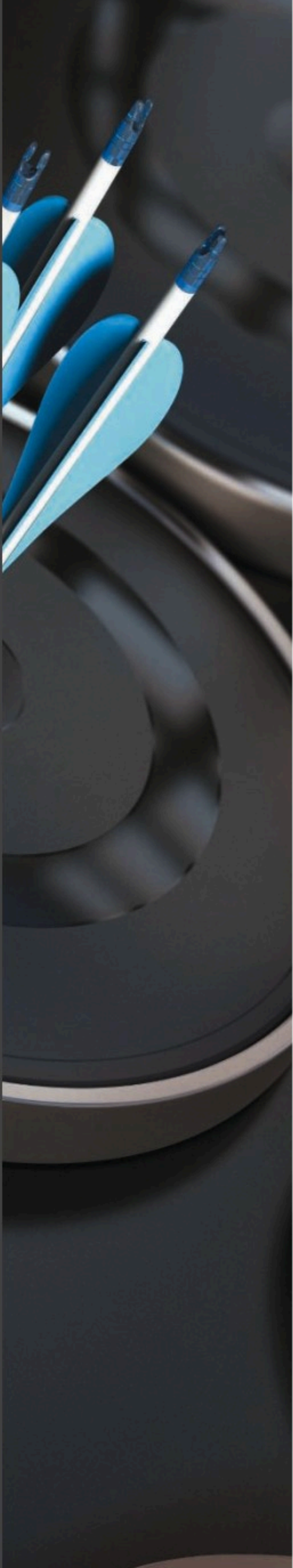
Edson Moraes, coach executivo e sócio do Espaço Meio



O resultado **DO FOCO**

Nesse mundo de incertezas, a única segurança
é a de que é preciso determinação para
alcançar o que é desejado





A NO NOVO, VIDA NOVA!
NÃO ADIANTA NEGAR,
TODO COMEÇO DE ANO
ESSE LEMA É QUASE UNA-

SOAS. Além do peso na consciência por ter comido demais nas festanças, uma lista de metas parece estar piscando, sem parar, um alerta de que há uma grande quantidade de planos a serem cumpridos no ano que acaba de começar – muitos sem terem sido realizados durante o anterior.

Há aquelas pessoas tranquilas que sabem que são 365 para colocar tudo em prática, porém, ao ver o final do ano se aproximando novamente entram em total desespero e lembram-se dos planos ainda sem conclusão e outras que ficam apreensivas – até demais – a cada dia que passa, pois, para elas, são 24 horas a menos para cumprir suas resoluções.

O fato é que ainda que esses projetos se concentrem especialmente nos últimos dias que antecedem o ano novo, as pessoas estão constantemente fazendo planos (sejam em papéis, planilhas, blocos de notas ou mentalmente).

FOCO

Por vontade própria, por questão de correr atrás dos sonhos ou até mesmo pela necessidade de começar algo novo, as circunstâncias da realidade tendem a forçar as pessoas a traçarem metas para a vida. Como é possível perceber, as razões são as mais diversas. Contudo, o questionamento que fica é: existe uma forma definitiva de realizar todos os planos almejados? A resposta é sim, existe. Porém, não se trata de uma fórmula mágica, mas de uma combinação de fatores que envolvem, em resumo, o significado de “FOCO” – motivação, determinação, planejamento, envolvimento, engajamento

e força de vontade, como um todo.

Parece clichê falar sobre foco, porém, é preciso. E não somente no foco cego, aquele que é voltado apenas para a ação que envolve demasiadamente determinação em conseguir algo e, muitas vezes, uma nova realidade antes desconhecida, mas também em se manter centrado na busca por conquistar as metas, ou seja, no caminho que precisa ser percorrido, normalmente, um pouco mais demorado do que outros sem planejamento. É uma equação simples: com a mente focada no objetivo, a ação terá seu devido resultado.

É nessa parte, a do planejamento do projeto, que a pessoa pode se atrapalhar, pois muitas outras possibilidades, muitas mais rápidas, surgem pelo caminho. Cabe ao indivíduo fazer com que o cérebro trabalhe a seu favor.

MÃO NA MASSA

Vamos colocar em pauta a questão vida não só pela maioria dos brasileiros atualmente, mas também pelo mundo afora – a crise econômica. Uma maneira que muitos acharam para fugir do desemprego e conseguir aumentar a renda foi abrir o seu próprio negócio. Em teoria, parece fácil, porém, ao chegar a hora de colocar em prática, muitas pessoas se esquecem do foco necessário para a concretização do empreendimento e acabam não alcançando o sucesso idealizado.

O advogado especialista em direito societário, Rogério Agueda, lembra que empreender demanda muito cuidado com os aspectos envolvidos na constituição e operação da empresa. “Se até mesmo grandes corporações, com sofisticados departamentos jurídicos e de compliance, às vezes, se veem em apuros por não obser-

varem alguma regra específica, empresas em seu estágio inicial precisam ter atenção redobrada", afirma.

Nesse momento de colocar a "mão na massa", é preciso estabelecer um plano de ação (ou de negócios, duas maneiras que o nome pode ser encontrado). É a primeira etapa a ser executada. Aqui, é preciso conferir o que ou quem pode ajudar a conquistar as metas e a traçar os caminhos possíveis que serão seguidos. "A análise da viabilidade do negócio é o ponto mais importante. E para saber 'se' e 'como' a ideia em teoria será capaz de gerar resultados financeiros atraentes ao ser colocada em prática, o empresário precisa estruturar muito bem seu modelo de negócio", elucida a mentora de negócios Thaizi Morani.

O QUE SÃO AS STARTUPS?

Falar de empresas e não falar em startups é quase impossível. No mundo dos negócios, esse conceito é usado ou, no mínimo, lembrado quase que diariamente. Mas afinal, o que são essas "startups"? Para muitas pessoas, qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup. Outras defendem ser uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores.

Mas há uma definição mais simples e atual: uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios, trabalhando em condições de extrema incerteza.

PLANO DE NEGÓCIOS

Imagine que você deseja construir uma casa, organizar uma festa ou viajar por um ano pelo mundo. Com certeza, sua intenção é que dê tudo certo, mas, para que isso ocorra sem qualquer problema (ou com o mínimo possível), é necessário realizar um cuidadoso planejamento. Ou seja, todos

esses seus desejos não vão se concretizar somente porque você os quer muito. Ideias assim, para que se tornem realidade, precisam ser construídas passo a passo.

Para você organizar suas ideias, o plano de negócios será o seu mapa de percurso. Um documento que descreve por escrito todos os detalhes da sua ideia, os objetivos pretendidos e quais passos devem ser dados para que esses propósitos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. É o melhor aliado para identificar, ainda no papel, os erros e, em vez de cometê-los no mercado, pensar em alguma outra maneira de realizar a ação. Além disso, este modelo irá ajudar a concluir a viabilidade e buscar informações detalhadas sobre seu ramo, os produtos e os serviços que serão oferecidos, seus clientes, concorrentes, fornecedores e o diferencial, com os pontos fortes e os fracos do seu negócio.

PROCESSO DO PLANO DE NEGÓCIOS

Se você ainda está em dúvida sobre o seu possível empreendimento, é com esse processo que você conseguirá organizar as suas ideias e responder à pergunta: vale mesmo a pena abrir o meu negócio?

O consultor do Sebrae, Sergio Dias, resalta que, para colocar um plano de negócio em prática, o empreendedor, primeiramente, deve estar seguro que as informações de cada parte descrita estão completas e corretas. Por isso, é preciso muito foco, atenção, criatividade e envolvimento com a pesquisa ao montá-lo.

A partir da certeza das informações do seu plano de negócio, ele finalmente poderá ser implementado, ou seja, colocado em ação. "Considerando o grau de complexidade que um planejamento pode apresentar, é indicado que o empreendedor busque auxílio de um especialista ou através de entidades de apoio ao empreendedorismo", sugere o consultor.

1

SUMÁRIO EXECUTIVO

Contém a visão de futuro e elementos para provar que o negócio tem foco, diferenciais e é viável

2

ANÁLISE DE MERCADO

Exprime o quanto a empresa compreende o mercado, seus clientes, concorrentes e fornecedores

3

PLANO DE MARKETING

Relaciona os produtos e serviços, define os canais de distribuição, as estratégias promocionais e a política de preços

4

PLANO OPERACIONAL

Descreve os processos para produzir, vender ou prestar serviços, a capacidade instalada, a planta da empresa (layout), os cargos e qualificações da equipe

5

PLANO FINANCEIRO

Relaciona os investimentos, as receitas, custos, o potencial de lucro e indicadores tais como ponto de equilíbrio, prazo de retorno, rentabilidade e lucratividade

6

ANÁLISE DE CENÁRIOS

Avalia os cenários para resultados realistas, pessimistas, otimistas do negócio e as ações para se prevenir dos riscos

7

ANÁLISE ESTRATÉGICA

Identifica as forças e fraquezas internas do negócio e as oportunidades e ameaças do mercado (Matriz SWOT)

CONSULTORIAS

Rogério Agueda Russo, advogado associado do escritório Nogueira, Elias, Laskowski e Matias Advogados (NELM), especialista em direito societário; Sergio Dias, consultor do Sebrae e Thaizi Morani, mentora de negócios.

Faça 3 CONTATOS!

A importância de manter os relacionamentos sempre ativos e táticas para compartilhar ideias, promovendo constantemente a inovação e a melhoria de processos



V

OCÊ PODE ATÉ IMAGINAR QUE CONSTRUIR UM NETWORKING É IMPORTANTE APENAS PARA QUEM BUSCA UM NOVO EMPRE-

GO, MAS, NA REALIDADE, ESSA REDE DE CONTATOS TAMBÉM É ÚTIL PARA QUEM QUER EMPREENDER, MESMO DENTRO DA EMPRESA EM QUE JÁ ATUA. Isso porque é

muito mais fácil levar uma ideia para frente quando você conta com a ajuda de outras pessoas. Afinal, elas podem colaborar com comentários e também encaminhar sua sugestão para os níveis responsáveis ou superiores – ou mesmo divulgar sua ideia entre amigos, familiares e colegas de trabalho. Em suma, a inteligência relacional – como é conhecida a ciência dessa rede de ligações – é muito útil no dia a dia do mercado de trabalho. Porém, como e por que aplicá-la?

VALE A PENA, PODE CONFIAR!

“Manter uma rede de relacionamentos aproxima os empreendedores de grandes oportunidades, seja em forma de novas possibilidades, validação de ideias com pessoas que realmente entendem do negócio, parcerias e até mesmo investidores, visto que a maioria das pessoas priorizam parcerias em sua própria rede, pois já tem uma primeira referência de credibilidade”, explica Liliane Moreira, coach de talentos, especialista em educação profissional e MBA em gestão de negócios em comércio e vendas.

Na década de 1960, o psicólogo Stanley Milgram se debruçou sobre a ideia dos “seis graus de separação”, que sugeria que entre você e outra pessoa em qualquer lugar do mundo existem, em média, seis conexões. Para a pesquisa, Stanley selecionou 296 voluntários e pediu para que mandassem

uma mensagem para uma pessoa específica que vivia na cidade de Sharon, no estado de Massachusetts, nos Estados Unidos. No entanto, não poderiam enviar o recado diretamente para a pessoa, mas para alguém que parecesse ser mais provável de conhecer a pessoa em questão. Dessa maneira, Milgram descobriu que o número médio de laços que ligavam as pessoas era de 5,2 – ou melhor, seis conexões. O experimento mostrou que há pouca separação entre duas pessoas e, além disso, que é possível relacionar-se com toda a rede de contatos sem conhecê-la por completo.

Hoje, com a tecnologia, esse número diminui – pelo menos é o que afirma uma pesquisa do Facebook em parceria com o Laboratório de Algoritmos da Web da Universidade de Milão, na Itália. Diferente do que foi feito por Milgram, os pesquisadores puderam aplicar o estudo em escala global.

Eles descobriram que seis graus de separação eram, na verdade, em muitos casos, um exagero. Em 2008, a distância entre duas pessoas era de 5,28 laços. Em 2011, o número diminuiu para 4,74. Em outras palavras, os usuários estão mais próximos uns dos outros. Contudo, quando os pesquisadores limitaram a pesquisa para apenas um país, descobriram que o “mundo pode ser ainda menor”, pois encontraram apenas quatro laços. Porém, eles ainda lembram que, diferente dos voluntários de Milgram, os softwares foram programados para fazer o caminho mais curto para chegar até outra pessoa.

Apesar dessa nova realidade, um outro problema merece destaque. Se estamos cada vez mais perto e mais próximos, por que ainda temos tanta dificuldade para aplicar a inteligência relacional no dia a dia? Talvez o caminho traçado seja o problema.

PARA QUEM QUER COMEÇAR DO ZERO

Quem deseja empreender, mas já tem uma experiência no mercado de trabalho pode ter uma vantagem sobre quem está começando a partir do nada. “Um requisito importante para se empreender é conhecer a área em que deseja atuar. Pensando assim, ter uma experiência anterior traz muitas vantagens, principalmente pelo networking conquistado durante esse período”, explica Liliane Moreira, coach de talentos, especialista em educação profissional e MBA em gestão de negócios em comércio e vendas.

No entanto, se você nunca trabalhou, pode rever seus contatos do colégio, amigos e familiares. Além disso, procure estudar sobre o assunto, assista palestras, participe de fóruns e converse com quem já atua na área.

NA PRÁTICA

“Para manter os relacionamentos ativos e com qualidade, é preciso demonstrar que a utilidade é recíproca, caso contrário quem está do outro lado pode se sentir usado. Então, mostre disponibilidade e interesse de forma sincera. Se não for o caso, não faça”, sugere Liliane Moreira.

De acordo com a coach, sempre que surgir uma oportunidade, você pode se aproximar para iniciar uma conversa, mesmo que breve. Fique por dentro das novas realizações de seus contatos e não perca a oportunidade de comentar sobre o fato. Usar o Facebook ou o LinkedIn é uma boa maneira de ter conhecimento sobre esses eventos – e talvez até mesmo uma via mais fácil para fazer um elogio. Liliane também sugere que você frequente palestras, cursos e outros eventos relacionados ao seu objetivo para conhecer pessoas com interesses compatíveis. Dessa forma, não espere que as oportunidades apareçam, mas sim crie-as. Afinal, contatos sem relacionamentos são apenas contatos. De nada adianta ter centenas de conexões no Facebook se você não conversa com essas pessoas (inclusive pessoalmente).

E DENTRO DE UMA EMPRESA?

Se você não pensa em abrir o próprio negócio, mas teve uma ideia sensacional e quer compartilhá-la com os colegas de trabalho ou mesmo com o seu chefe, saiba que a inteligência relacional pode ajudar você. Ela é muito útil para mobilizar pessoas e recursos em busca de um objetivo comum – seja promover a inovação, processos mais eficientes, melhores resultados ou a criatividade.

Porém, você também pode aplicar esse conceito com seus clientes e fornecedores. “Lembrar do cliente ou fornecedor só na hora de fechar um negócio não é relacionamento. Manter um relacionamento saudável com eles é investir no contato físico ou virtual mesmo após o acordo realizado”, destaca Liliane. Segundo a especialista em educação profissional, esse contato pode ser realizado por meio de uma ligação em tom informal para saber a satisfação após a negociação, convites para eventos da organização e produção de conteúdo que possa proporcionar conhecimento relevante.

Outra dica valiosa para lidar com fornecedores ou compradores do seu produto é manter mais de um contato dentro do negócio. Imagine



que seu único conhecido pede demissão, o que você faz? O trabalho é redobrado para convencer uma outra pessoa de que oferece o melhor serviço ou a matéria-prima ideal para aquilo que produz. Assim, algumas táticas podem ajudar: ofereça sempre *folders* ou envie e-mails sobre novas opções de produtos/serviços, procure ficar por dentro das tendências e dos acontecimentos que envolvem seus fornecedores. Já com os clientes, crie newsletters ou, caso seu público seja pequeno e muito segmentado, telefone para informar sobre promoções.

Com funcionários, você pode criar palestras dentro da empresa. Por exemplo, a cada semana, alguém prepara uma apresentação de dez minutos sobre um tema que domina e ensina isso para outros colegas. Dessa forma, o conhecimento é transmitido e, com a combinação de ideias, soluções para problemas, produtos e serviços podem surgir.

E os funcionários sabem para quem pedir ajuda quando for preciso.

De maneira simples, lembra o funcionamento de um hospital. Um paciente é atendido na emergência por um clínico geral. O diagnóstico é de que há uma infecção, no entanto, ele não sabe

identificar exatamente o causador. Mas, como o médico em questão conhece outro profissional especialista nesta área, encaminha o doente para o tratamento adequado.

ATITUDES ÚTEIS

Para promover a inteligência relacional, algumas ações simples (além das já citadas) podem ajudar. Procure explorar o problema de diversos ângulos, combine diferentes ideias, pergunte-se como melhorar sua relação com quem está a sua volta, tenha coragem para encarar dificuldades e encoraje outras pessoas a fazer o mesmo.

Comece a criar conteúdo sobre o que você está buscando. Assim, irá perceber que, conforme divide suas opiniões e sugestões com outras pessoas, elas passam a compreender seu domínio e relacionar-se com você, inclusive pedindo dicas.

Troque contatos, publique nas redes sociais sobre seus projetos, aproxime-se de quem tem os mesmos interesses, comente publicações de pessoas não tão próximas, diga sim aos convites – nessa hora, vale até o happy hour! –, fale sobre seus planos, peça feedbacks, mantenha o respeito e procure se comunicar frequentemente com os outros.

CONSULTORIA

Liliane Moreira, coach de talentos, especialista em educação profissional, MBA em Gestão de Negócios em Comércio e Vendas e MBA em Finanças, Controladoria e Auditoria.

FONTE

Artigo *Anatomy of Facebook*, de Lars Backstrom, publicado na página *Facebook Data Science* em novembro de 2011





Novidades no **MERCADO**

Tendências de serviços e produtos para investir e ver o seu empreendimento crescer



ARRISCAR-SE EM UM NOVO NEGÓCIO NÃO É UMA TAREFA FÁCIL, AINDA MAIS EM UM PAÍS QUE, POR MUITOS ANOS, APENAS 30% DAS PEQUENAS EMPRESAS SOBREVIVIAM AOS PRIMEIROS DOIS ANOS EM ATUAÇÃO. Em 2007, o cenário melhorou: apenas duas a cada 10 empresas não completaram esse período na ativa – e diversos fatores justificam esse crescimento, além do bom planejamento. O aumento do número de consumidores, da escolaridade dos empreendedores e a reforma tributária foram algumas das razões. Porém, além disso, é preciso saber identificar quais setores estão

em alta ou em baixa. Ou, nesse último caso, qual “terceira via” pode significar resultados positivos no futuro.

MAIS POPULARES

O Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) realizou diversos estudos sobre mais de 450 ideias de negócios, mas algumas se destacaram como mais populares: churrasquinho, beneficiamento de legumes (corte e embalagem), borracharia, centro de estética, lanchonete, loja virtual, casa lotérica, sorveteria, fábrica de produtos de chocolate, criação de camarão e peixaria.

Apesar do sucesso dessas opções, você pode escolher outras oportunidades ou algo



totalmente novo. Por isso, consultamos especialistas para apresentar a ideia de seus projetos e sugerir alternativas para empreender em diferentes setores.

TECNOLOGIA NA PALMA DA MÃO

O uso de telefones celulares tem aumentando a cada ano. De acordo com dados da Anatel, em fevereiro de 2017, os brasileiros possuíam cerca de 242 milhões de celulares – aproximadamente uma média de 117,34 aparelhos a cada 100 habitantes. Acompanhando esse mercado em crescimento, o Grupo PLL, assistência técnica em celulares, tem aproveitado a oportunidade. Dessa forma, Pablo Linhares, diretor executivo, sugere algumas tendências para o setor: “Em 2017, já vimos muitas evoluções interessantes, por exemplo, o surgimento de baterias com maior capacidade de duração que estão ganhando destaque cada vez mais nos novos lançamentos”. De acordo com Pablo, as baterias de recarga rápida também são uma tendência dos novos lançamentos de celulares.

“Danificar o conector USB também cada vez mais deixará de ser um problema. Com certeza isso já aconteceu algumas vezes com você: pegar o cabo, tentar encaixar na porta USB do celular, não conseguir, virar o conector para o lado oposto, tentar conectar de novo, não conseguir e só na terceira vez conseguir o encaixe perfeito do cabo USB na entrada do celular. O padrão USB-C está substituindo gradativamente as antigas entradas USB 2.0 nos aparelhos Android (os Iphones já usam esse padrão). O padrão USB-C é extremamente versátil, já que pode ser usado para recarregar o aparelho e também para conectar dispositivos a monitores HD, headphones, flash drives e HDs externos. Essas são algumas tendências dos smartphones que a cada dia estão se tornando mais comuns e estão melhorando cada vez mais o relacionamento e a interação desses pequenos e inteligentes equipamentos com seus usuários”, cita Pablo.

REALIDADE VIRTUAL

“Muitos dos nossos clientes nunca viajaram de avião. Muitos sequer entraram em um aeroporto. Por isso, implementamos recentemente óculos de realidade virtual em nossos pontos de venda, localizados em favelas, comunidades e centro populares com o objetivo de desmistificar a burocracia tanto do aeroporto quanto da viagem de avião, quebrando barreiras do medo de voar, principalmente para quem nunca passou por essa experiência”, explica Luiz Andreaza, diretor da Vai Voando, primeira empresa a oferecer para o mercado de transporte aéreo, rodoviário e hospedagem os benefícios do sistema de compra pré-paga.

O negócio, que já embarcou cerca de 480 mil passageiros, oferece óculos de realidade virtual para que, por meio de vídeos, os clientes possam vivenciar o check-in, a aeronave, como localizar a bagagem na esteira e conhecer um pouco do destino. “Nossa ideia é quebrar paradigmas, de modo que o nosso público possa se aproximar dessa tecnologia”, destaca Luiz. O projeto foi desenvolvido em parceria com a Wire Consultoria e GOL Linhas Aéreas Inteligentes, companhia preferencial da Vai Voando.

“Acredito que a realidade virtual terá cada vez mais espaço em meio ao turismo, uma vez que possibilita a vivência, e serve, inclusive, como uma ferramenta de venda para os agentes”, conclui o diretor da Vai Voando.

INOVAÇÃO EM PROJETOS

“Quando comecei meu trabalho em agência digital, trouxe um jeito de pensar os projetos de muitos anos trabalhando em agências não digitais, em especial da experiência como produtora gráfica: apresentei, aprovei, executei e virei a página. Pela natureza dos serviços executados – ou pelas práticas de mercado – uma vez que o trabalho estava entregue, estava entregue e ponto final”, conta Giovana Gomes, executiva de novos negócios na agência Fullbar

Digital. Em pouco tempo, percebeu que a visão era diferente em apresentações de projetos digitais, principalmente em projetos que exigiam um tempo maior, por exemplo, um festival de música que acontece todo ano e precisa se reinventar e aprimorar a entrega para quem comprou o ingresso.

Esse conceito é chamado de beta contínuo. "Ele vem dos profissionais de engenharia de software, que estão acostumados a fazer a base do projeto e depois entrar nos ciclos para testar, amadurecer e estabilizar – e assim seguem infinitamente, exatamente como nos processos de gestão. Isso significa que o software desenvolvido jamais estará finalizado porque a ideia é justamente que ele esteja em 'fase de testes e aprimoramentos' eternos, em um modo onde é possível trocar o pneu com o carro em movimento. Na prática, trabalhar em modo beta contínuo permite que um projeto seja viabilizado, começando com um piloto que receberá aportes de melhorias de tempos em tempos, ou é a abertura para criar novas funcionalidades e aprimorar as já existentes com base no comportamento do usuário e análise de acessos e navegação. A correção de bugs, ajustes estéticos e o desenvolvimento do zero de uma versão atualizada são mais algumas possibilidades e essa é, na verdade, a grande felicidade de trabalhar com projetos digitais: há muita flexibilidade para criar e crescer. Então se o seu projeto tem desafios como 'precisar de uma versão piloto', 'precisar de melhorias ao longo do tempo', 'precisa fazer um investimento menor para avaliar desempenho e riscos' ou 'ficar muito tempo no ar, acompanhando as necessidades

dos usuários', pra citar alguns exemplos, o beta contínuo é um bom caminho em termos de metodologia para projetos de tecnologia a ser considerado antes de tudo", explica Giovana.

ASSINATURAS

Outro tipo de negócio que está em alta são as assinaturas mensais ou aquisição de pacotes. Nesse sistema, é possível oferecer serviços como a Netflix. "Hoje, você paga uma assinatura mensal de 20 reais na Netflix e tem direito a assistir aos filmes que quiser. Contanto que não queira os lançamentos, tudo é possível", explica Alexandre Marquesi, PhD em marketing digital e redes sociais e doutor em comunicação com o mercado pela Universidade Metodista de São Paulo.

Para o setor de vestuário e beleza, um dos que mais crescem no ambiente virtual, Alexandre sugere investir no sistema de package. "Você manda o pacote de produtos. Se a pessoa não se interessar, ela devolve todos. Se ela se interessar, fica com ela", explica.

A principal estratégia é entender que um cliente é diferente do outro. Por isso, é necessário oferecer um pacote específico para cada e, por último, fazer um acompanhamento. "Essas três etapas são importantes: fazer o diagnóstico do usuário, oferecer uma assinatura mensal voltada para ele e, terceiro, receber feedback, acompanhar, controlar e medir", pontua. Segundo Alexandre, "ninguém faz diagnóstico e ninguém controla, só querem vender assinatura. Aí, vem a frustração do usuário e ele deixa de comprar o produto ou cancela a assinatura". Dessa maneira, o segredo é fazer um planejamento pré, durante e pós.

TENDÊNCIAS PARA EMPREENDER

Apostar em e-commerce ou consultoria online pode ser uma boa alternativa para quem está procurando abrir o próprio negócio. A primeira opção do comércio eletrônico pode ser colocada em prática por meio de sites ou aplicativos. Já a segunda, está mais relacionada a serviços e oferece a possibilidade de trabalhar como home office.

Atualmente, também existem várias opções de franquias que não exigem alto investimento. É possível apostar em alimentação saudável, serviços para pessoas na terceira idade, marketing digital, beleza e cosméticos, cursos profissionalizantes e academias.



CONSULTORIAS

Alexandre Marquesi, PhD em marketing digital e redes sociais, doutor em comunicação com o mercado pela Universidade Metodista de São Paulo;

Giovana Gomes, executiva de novos negócios na agência Fullbar Digital;

Luiz Andreaza, diretor da Vai Voando, primeira empresa a oferecer para o mercado de transporte aéreo, rodoviário e hospedagem os benefícios do sistema de compra pré-paga;

Pablo Linhares, diretor executivo do Grupo PLL, prestador de assistência técnica para celulares.

FONTE

Seção Ideias de Negócio, disponível no site oficial do Sebrae.

Trajetórias que **INSPIRAM**

O caminho para o sucesso de quem resolveu investir nas próprias ideias e colheu bons frutos

DEIXAR O PRESENTE SEGURO PARA TRÁS NÃO É UMA TAREFA FÁCIL. No entanto, os mais bem sucedidos profissionais tiveram que lidar com “pedras pelo caminho”. Muitos precisaram falir diversas vezes até colocar o próprio negócio nos trilhos do sucesso. Assim, para inspirar você, selecionamos histórias reais de quem enfrentou barreiras e desafios para alcançar bons resultados.

SILVIO SANTOS

Aos 14 anos, o menino nascido na Lapa, no Rio de Janeiro, começou a trabalhar como camelô no centro da cidade. Ele vendia capinhas para título de eleitor e usava sua voz para anunciar os produtos e atrair os fregueses.

Foi ali que um fiscal da prefeitura reconheceu seu talento e o convidou para fazer um teste como locutor na Rádio Guanabara. Mas o emprego não durou por muito tempo, já que a vida como ambulante dava mais retorno financeiro. Tempos depois, mudou-se para São Paulo e começou a apresentar espetáculos e animar caravanas. O sucesso nos shows em circos fez com que recebesse uma proposta para ter seu próprio programa na TV. E ele logo percebeu que poderia crescer ainda mais. Assim, em 1981, foi ao ar a primeira transmissão do Sistema Brasileiro de Televisão (SBT).

Silvio Santos morreu no dia 17 de agosto, aos 93 anos, como o maior comunicador brasileiro, e deixou para suas filhas a missão de seguir com o sucesso.

Foto: Francisco C. Inacio/Divulgação/SBT





Foto: Shutterstock Images

OPRAH WINFREY

A apresentadora norte-americana teve uma infância difícil antes de alcançar o sucesso. Embora tenha nascido no Mississippi, quando ainda tinha poucos meses de vida, sua mãe se viu obrigada a mudar-se para o norte do país em busca de emprego. No entanto, Oprah passou os seis primeiros anos longe de sua progenitora, morando na zona rural com a avó, que a ensinou a ler antes de completar três anos, além de levá-la à igreja. Depois, mudou-se com a mãe para o estado de Wisconsin, mas devido à longa jornada de trabalho, convivia pouco com a filha que sustentava sozinha.

Aos nove anos, passou a ser molestada por seu tio e primos adolescentes, de quem apanhava com frequência e era ameaçada para que não contasse aos pais o que ocorria. Assim, aos 13 anos, fugiu de casa.

Por ter ganhado um concurso de locução ao concluir a escola, conquistou uma bolsa de estudos na Universidade do Tennessee, onde cursou comunicação televisiva. Ela atraiu o interesse da rádio local (WVOL) que a contratou para transmitir as notícias do plantão. Em 1976, mudou-se para Baltimore e trabalhou em um jornal local. Dois anos depois, começou a atuar em um programa de entrevistas, liderando o próprio talk show matinal em Chicago, em 1983. Dentro de poucos meses, ultrapassou seu concorrente e, devido ao sucesso, foi rebatizado como *Oprah Winfrey Show*. Entre suas entrevistas mais marcantes está a com Michael Jackson, tratando-se do segundo evento mais assistido simultaneamente da história da TV.

MARKO PORTO E JANE MUNIZ

Em 2007, depois de duas tentativas frustradas de abrir um novo negócio, o casal Marko Porto e Jane Muniz deu início à maior rede de franquias de embelezamento do olhar do Brasil, o Spa das Sobrancelhas.

Os dois começaram no mundo dos negócios abrindo um salão de beleza na zona norte do Rio de Janeiro, mas o estabelecimento fechou as portas. No entanto, souberam como aproveitar as oportunidades e recomençar. Jane reabriu o empreendimento e, junto com o marido – cabeleireiro e maquiador – criou o conceito de embelezamento do olhar. “Não desistir é o segredo, mas também é misturado com muito trabalho e muito suor. O importante também é você ser apaixonado pelo que faz”, afirma Marko.

Em 2011, eles começaram a implantar a rede de franchising. Dois anos depois, já eram 300 unidades em todo o país. Hoje, a marca também conta com quiosques que podem ser implementados em lugares de alta circulação de pessoas e pouco espaço. Cerca de 200 mil clientes são atendidos todos os meses.

LUIZA HELENA TRAJANO

Em 1957, o casal Luiza Trajano e Pelegrino José Donato compraram uma pequena loja na cidade de Franca, em São Paulo. Com o sucesso, tempos depois, inauguram sua grande loja de departamento com mais de cinco mil metros quadrados. Em 1976, Wagner Garcia Jr, Onofre de Paula Trajano e Luiza Helena Trajano tornam-se sócios. O Magazine Luiza então começa a sua expansão e inovação. Em 1981, é uma das primeiras redes a implementar o sistema de computação. Praticamente uma década depois, criam o primeiro modelo de comércio eletrônico do mundo – as chamadas Lojas Virtuais, em que produtos eram vendidos por terminais multimídia sem a necessidade dos

produtos no mostruário.

Com o aniversário de 50 anos, o Magazine fez uma campanha histórica no programa *Domingão do Faustão*, distribuindo 50 casas para os clientes sorteados e motocicletas 0 km para os vendedores. Devido ao sucesso da rede, a presidente Luiza Helena Trajano é eleita para presidir, em 2009, o Instituto para Desenvolvimento do Varejo (IDV), por meio do qual levou a proposta de redução de IPI (Imposto de Produtos Industrializados) até o presidente Luis Inácio Lula da Silva, de forma a estimular as vendas e gerar novos empregos.

Antes de tornar-se presidente do Magazine Luiza, a empresária havia passado pelos setores de cobrança e vendas da companhia.

CARLOS WIZARD MARTINS

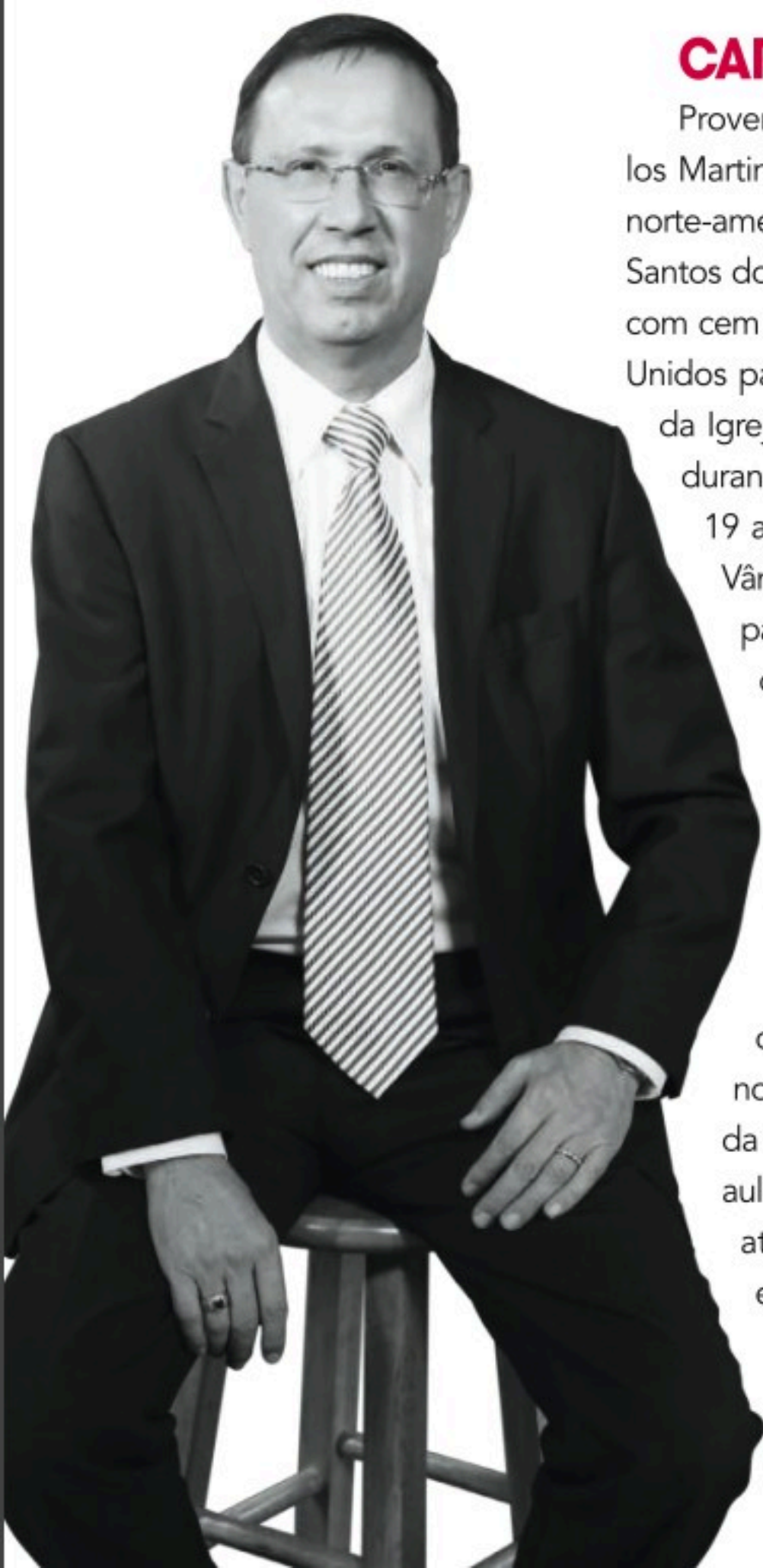
Proveniente de uma família humilde, Carlos Martins aprendeu inglês com missionários norte-americanos da Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias. Aos 17 anos, apenas com cem dólares no bolso, viajou aos Estados Unidos para aprender inglês. Ainda por meio da Igreja, foi enviado em missão a Portugal durante dois anos. Retornou ao Brasil, aos 19 anos, por dois motivos: casar-se com Vânia e, posteriormente, retornar aos EUA para estudar. Assim, foi preciso terminar o ensino médio no sistema conhecido como supletivo.

Para conseguir se sustentar, ele dava aulas particulares de inglês, enquanto sua esposa trabalhava como secretária. Aos 26 anos, mudou-se com a família para os Estados Unidos, onde cursou Análise de Sistemas e Tecnologia na Brigham Young, universidade da religião mórmon. Na instituição, dava aulas de português, mas foi preciso correr atrás de um emprego formal. Assim, enviou cem currículos para empresas norte-americanas que possuíam filiais no Brasil. Apenas uma respondeu,

porém, Carlos conquistou o cargo de executivo. Um ano depois, foi transferido para a terra natal. Entretanto, tudo mudou quando descobriu o salário do diretor e resolveu que investir em um negócio próprio seria uma alternativa melhor. Sem coragem para pedir demissão e empreender, a empresa o demitiu, mas essa mudança fez com que sonhasse em abrir uma rede de escolas, preparando apostilas com expressões, verbos e vocabulários mais usados na conversação diária.

Em seguida, começou a oferecer apostilas para outros professores e escolas. Então, comprou a primeira unidade da Wizard – que, atualmente, possui mais de três mil escolas espalhadas por todo o Brasil.

Além de adquirir outras redes de ensino (Yá-zigi, Microlins e Skill) e formar o Grupo Multi Educação, o empresário também vendeu este negócio para a Pearson. Atualmente, Carlos diversificou seus negócios. Em 2014, adquiriu a rede Mundo Verde (segmento de produtos naturais e orgânicos). Em 2016, abriu as primeiras lojas da rede de fast food Taco Bell em solo brasileiro e, neste ano, comprou 35% da Wise Up, rede de escolas de idiomas e, ao lado das filhas, lançou a Aloha Oils (venda de óleos essenciais e cosméticos via internet).



Linha TENUE

Conseguir conciliar a carreira e sua vida pessoal, em pleno século 21, pode não ser tão fácil quanto parece, mas é necessário

“Quando o foco se encontra somente no trabalho, as outras três áreas ficam abaladas, o que pode acarretar em inúmeras consequências. O ideal é conseguir o equilíbrio entre ambas”



EQUILÍBRIO ENTRE A VIDA PESSOAL E PROFISSIONAL DO SER HUMANO É UM DOS MAIORES DESAFIOS DA SOCIEDADE ATUAL,

principalmente, quando a busca pelo dinheiro e pelo reconhecimento dentro da profissão – certa ganância ou um status pretendido, por exemplo – se tornam desenfreados.

Um antigo lema do poeta chileno Pablo Neruda faz referência a uma equação simples: você é livre para fazer suas escolhas, mas será sempre refém das consequências. Tudo na vida se resume a isso, escolhas e consequências. No mundo atual, essas escolhas, muitas vezes, se resumem ao dinheiro e ao capitalismo. Assim, muitos se submetem a trabalhar dez, 12, 14 horas por dia se precisar – e não é só no escritório que isso acontece, pois muitos levam o trabalho para dentro de casa, nas madrugadas e aos finais de semana. E a consequência desse excesso vem em seguida.

“Muitas pessoas se dedicam e se esforçam muito para terem sucesso em sua carreira, levam anos em busca disso. A carreira significa correr, uma corrida sempre contra alguém, o que gera tensão, angústia, comparação constante com os outros e concorrência para ganhar dos demais. E nesse turbilhão, muitos profissionais bem-sucedidos fracassam em sua vida familiar e pessoal”, comenta a especialista em inteligência emocional e desenvolvimento humano, Marcela Rangel.

LIGANDO OS PONTOS

Mas será que é possível conciliar a vida pessoal e a profissional? Como fazer isso? A verdade é que são pequenas coisas e atitudes que fazem uma enorme diferença na sua qualidade de vida.

Para a coach de bem-estar Flavia Motta, o ideal é entender que a nossa vida é com-

posta por quatro grandes áreas: profissional, relacional, física e espiritual. E todas elas se subdividem em outras áreas. “A profissional envolve a carreira, o financeiro. Já a área relacional contempla os nossos relacionamentos: amorosos, sociais e familiares. Na parte física, está a nossa saúde, bem-estar e até a autoestima. Por fim, a espiritualidade envolve o acreditar em algo maior, sendo que cada um se conecta com ele da sua maneira”, elucida a profissional.

Ou seja, quando o foco se encontra somente no trabalho, as outras três áreas ficam abaladas, o que pode acarretar em inúmeras consequências. O ideal é conseguir o equilíbrio entre ambas.

MULHER DO SÉCULO 21

Apesar da independência feminina já conquistada, muitas mulheres acabam deixando a vida profissional de lado para cuidar da casa e dos filhos. Será possível administrar essas responsabilidades e dedicar-se também à carreira? Para a coach Flavia Motta, o mais importante é respeitar cada momento, ou seja, “no período que estiver trabalhando, esteja presente somente para isso, sem culpa ou preocupação. Assim como quando deixar o trabalho, realmente esqueça os problemas do escritório e aproveite os momentos da versão mãe da melhor maneira”.

Para conquistar esse equilíbrio, você vai precisar de planejamento, senso de prioridades e alguns cuidados que facilmente podem ser incorporados à sua rotina. A especialista em inteligência emocional e desenvolvimento humano, Marcela Rangel, separou cinco dicas para você ter um dia a dia mais leve e equilibrado!

1. Libere-se da culpa! Se você tomou a decisão de trabalhar e de ter uma família é porque você quer uma vida completa. Ter apoio de uma babá ou do marido para ficar com as crianças durante um período do dia faz parte.

2. Viver o momento presente é um presente! Torne o tempo que você gasta com seus filhos em tempo de qualidade. Procure, sempre que possível, negociar o horário no trabalho para passar mais horas com seus pequenos. E desfrute de finais de semana incríveis com eles.

3. Planejamento em casa e no trabalho. Crie um calendário de eventos importantes e lista de tarefas em casa e no trabalho. Organização evita desperdícios de tempo e desgaste de energia.

4. Cuide de você sempre! Você precisa de um tempo só seu, ter um hobby, cinema com as amigas, fazer alguma aula. Isso vai ajudar você a valorizar os momentos em família e desfrutar mais deles. Não deixe de praticar o seu esporte favorito, de descansar o suficiente e de relaxar com um bom banho.

5. Namore! Arrume tempo para curtir com seu parceiro. Agendem encontros em um café depois do horário de trabalho ou combinem um cinema no fim de semana. Manter o romance em seu relacionamento vai ajudá-los a lidar com os problemas diários e servirá como uma recompensa depois de horas trabalhando.

CONSULTORIAS

Flavia Motta, coach de bem-estar;

Marcela Rangel, especialista em inteligência emocional e desenvolvimento humano

COMO ACENDER UMA LUZ

Qual foi a última vez que você saiu para comer uma pizza com a família? Qual foi o último dia em que conseguiu sair um pouco mais cedo do trabalho para buscar o filho na escola? Ou ver um jogo de futebol? Há quanto tempo você não se reúne com os seus amigos? Ou não lê um livro, do começo ao fim?

O equilíbrio entre a vida pessoal e profissional é uma arte que mistura razão e emoção. É preciso de um estalo, ou um acender de luz, para que o ser humano se concentre e conheça a si mesmo para saber reconhecer e diferenciar as diferentes áreas que é preciso. A especialista Marcia Rangel lembra que "é preciso ser líder de si mesmo, controlar a própria vida para depois ser líder em qualquer área".



Dinheiro traz FELICIDADE?



Você já deve ter ouvido esse questionamento alguma vez na vida. Mas, afinal, a resposta é "sim" ou "não"?



QUE É A FELICIDADE PARA VOCÊ: UMA VIAGEM, BUSCAR O FILHO NA ESCOLA, COMPRAR UMA ROUPA NOVA OU

SAIR COM OS AMIGOS? Segundo o coach e especialista em finanças Alexandre Prado, esse sentimento pode ser definido como uma vibração intensa em que a pessoa sente a vida em sua plenitude e deseja que aquela sensação momentânea se eternize. “É uma alegria imensa por um episódio qualquer que permite à pessoa se sentir plena”, explica.

Assim, a felicidade não é algo contínuo, pois, se assim fosse, seríamos capazes de percebê-la. “Mesmo considerando a felicidade como algo episódico, ser feliz é estar aberto a perceber os momentos do dia a dia, quão importantes podem ser e o quanto possam contribuir para mais eventos felizes”, afirma o especialista.

A felicidade pode estar relacionada às experiências diárias – seja de uma conversa, um bom prato de comida ou uma viagem – ou aos objetos adquiridos (um carro novo, a casa própria, entre outros). Porém, será que o dinheiro está realmente interligado com esse sentimento?

ADAPTAÇÃO HEDÔNICA

No cérebro, o lobo frontal é responsável pela capacidade humana de pensar sobre o futuro e fazer planos. Assim, temos a habilidade de “prever” se uma experiência será prazerosa – mas nem sempre essas previsões se concretizam. Por exemplo, ao adquirir um carro novo, você pode fazer o test drive, ler diversas recomendações em publicações especializadas, enfim, apaixonar-se pelo automóvel. Porém, três meses depois, ele traz as piores dores de cabeça imagináveis devido a um problema de fábrica que não consegue ser solucionado com rapidez nem pela concessionária, muito menos pela montadora. Dessa maneira, a

experiência do carro novo não é tão boa quanto idealizada anteriormente.

Mesmo assim, somos capazes de nos adaptar a essa realidade. Isso porque, em teoria, o psicológico humano, por meio de processos cognitivos, conseguiria fazer com que as pessoas mudassem suas visões de mundo para se sentirem melhor com a realidade atual. Dessa forma, a adaptação hedônica (ou felicidade sintética) seria produzida quando não conseguimos exatamente o que queremos.

A pesquisa desenvolvida por Daniel Gilbert, diretor do Laboratório de Psicologia Hedônica da Universidade de Harvard, colocou em prática essa observação. Os voluntários tinham que enumerar seis quadros do pintor francês Claude Monet, começando pelo que mais gostavam. Depois, o pesquisador dizia que poderia presentear-los com as reproduções, mas apenas as de número 3 e 4 escolhidas. Assim, escolhiam a terceira. Tempos depois, o pesquisador solicitava que refizesse o ranking e o quadro levado para casa se tornava o segundo escolhido. Já o de número 4 caía para a quinta posição. Dessa forma, as pessoas se adaptavam, pensando que o quadro que possuíam naquele momento era melhor do que o deixado para trás.

Assim, mesmo que não dure todo o tempo previsto de alegria, os pesquisadores sugerem que investir em experiências pode ser melhor do que bens materiais. Isso porque promovem a felicidade natural e não a acomodação. E o que é garantido não tem a mesma graça para nossa mente quanto o que deve ser conquistado. “Na verdade, o dinheiro pode gerar condições materiais para um ambiente mais feliz, mas o cerne da questão não está no dinheiro – que é um meio – mas como este é encarado e utilizado. O indivíduo que deposita no dinheiro sua felicidade tende a frustrar-se. O que o dinheiro pode proporcionar pode ser temporário. O indivíduo deve buscar mais o ‘ser’ do que o

'ter': ser um ser humano melhor, com valores, princípios e crenças que estejam acima de ter, ou não, o dinheiro", explica Alexandre Prado.

RIQUEZA VS. FELICIDADE

Em 2010, uma pesquisa publicada na revista científica norte-americana *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)* mostrou que a maioria dos moradores dos Estados Unidos com renda de 75 mil dólares por ano eram felizes, mas a felicidade do dia a dia não evoluía conforme a renda se elevava. Para o estudo, foram coletados dados de mais de 450 mil norte-americanos. Como conclusão, os pesquisadores descobriram que vale a pena ter uma renda alta até o nível em que isso é confortável, ou seja, não atrapalha ações como passar um tempo com outras pessoas, o que, cientificamente, pode afastar dores, doenças e promover uma avaliação sobre a vida e o bem-estar como um todo.

"O problema não está no tamanho da conta bancária de alguém, mas sim suas crenças e valores que, no limite, impactarão seus comportamentos. Há pessoas que possuem dinheiro e que adotam comportamentos positivos e outras que não. Da mesma forma, há aquelas outras que não têm dinheiro e que adotam comportamentos positivos ou negativos. Em termos práticos, o que ocorre, é que há

pessoas cujos valores pessoais são distorcidos e, quando se deparam com uma circunstância específica, que talvez as favoreça em detrimento de outros, adotam comportamentos negativos. Se pudermos observar em nossa vida cotidiana, pessoas com dinheiro, ou sem ele, adotam comportamentos errados: dirigem pelo acostamento, furam fila, oferecem e aceitam propinas, entre outros", explica Alexandre.

Dessa maneira, o dinheiro deve ser visto como um meio, um facilitador ou potencializador. "O dinheiro não traz felicidade, mas pode aproximar você dos seus objetivos. Assim como ter saúde também pode, ter amigos, bons relacionamentos e equilíbrio espiritual... Não é o dinheiro que nos traz felicidade. Somos nós mesmos que nos trazemos felicidade. E todas essas pecinhas do quebra-cabeça podem ajudar nisso", explica a especialista em finanças Luciana Fiaux.

"Normalmente, uma pessoa verdadeiramente bondosa e caridosa será ainda mais caridosa se tiver dinheiro. Alguém egoísta ou desonesto será ainda mais egoísta ou desonesto à medida que passa a ter mais dinheiro. Uma família que tem problemas de relacionamento provavelmente terá ainda mais problemas ao ter dinheiro. Quando o dinheiro afeta negativamente o comportamento de alguém, na minha visão, é porque essa pessoa já tinha uma tendência a se comportar daquela forma", conclui Luciana.

"O que o dinheiro pode proporcionar pode ser temporário. O indivíduo deve buscar mais o 'ser' do que o 'ter': ser um ser humano melhor, com valores, princípios e crenças que estejam acima de ter, ou não, o dinheiro"

Alexandre Prado, coach e especialista em finanças

CONSULTORIAS

Alexandre Prado, coach e especialista em finanças; Luciana Fiaux, especialista em finanças.

Os melhores
conteúdos femininos
você encontra aqui!



Já nas
bancas
digitais!

