

RICARDO DE ALMEIDA PRADO XAVIER

**O SEU
MELHOR
LUGAR
AO** *Sol!*

17 caminhos para descobrir uma ocupação
gratificante e fazer carreira
na economia globalizada.



MANAGER
Assessoria em
Recursos Humanos

O seu melhor lugar ao Sol

17 caminhos para você descobrir uma ocupação gratificante na economia globalizada

Ricardo de Almeida Prado Xavier

São Paulo
Agosto de 1999
Editora STS

Autor: **RICARDO DE ALMEIDA PRADO XAVIER**

Editor: José Antônio Rosa

Assessoria de pesquisa e redação: José Antônio Rosa e Maria Auxiliadora Gomes de Lima

Coordenação: Rodrigo Pinotti

Capa: Geison Alves Esteves

Revisão: Vera Lúcia Rodrigues da Silva

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

Xavier, Ricardo de Almeida Prado

O seu melhor lugar ao Sol : 17 caminhos para você descobrir uma ocupação gratificante na economia globalizada/Ricardo de Almeida Prado Xavier. (Coordenação de Rodrigo Pinotti).

São Paulo: Editora STS, 1999.

1.Carreira profissional - Desenvolvimento

2.Carreira profissional - Mudanças

3.Empregos – Procura

4.Ocupações

I. Pinotti, Rodrigo

II. Título

99-3150

CDD-331.128

Índice para catálogo sistemático:

1. Alternativas de carreira : Trabalho : Economia 331.128
2. Ocupações: Alternativas : Trabalho : Economia 331.128
3. Opções de ocupação : Trabalho : Economia 331.128

Editora STS – Publicações e Serviços Ltda.

www.editorasts.com.br

Agradecimento

O sucesso dos meus livros anteriores e a experiência como consultor têm resultado em numerosos convites para palestras em universidades, entidades de classe, associações empresariais, entre outros.

Nessas palestras, tenho reforçado a importância do reconhecimento formal pelos administradores – chefes e diretores – das tarefas realizadas com sucesso pelos seus subordinados.

Menciono que muitas vezes o elogio, o agradecimento ou mesmo uma palavra que demonstre o reconhecimento por um bom trabalho, vale mais que o aumento salarial ou às vezes até uma promoção. Esta é a melhor forma de demonstrar que o colaborador está no caminho certo. Que você está satisfeito com o desempenho daquele funcionário.

Tenho por hábito transmitir, regularmente, elogios àqueles que comigo têm colaborado, e assim quero aproveitar a oportunidade para deixar registrado meu **MUITO OBRIGADO**

aos profissionais que de alguma forma colaboraram para tornar possível este meu sexto livro e também àqueles que, com dedicação, entusiasmo e motivação, me ajudam a levar em frente o desafio de manter a Manager como a maior e melhor Consultoria de Recursos Humanos do País.

Aceitem vocês todos um grande abraço e os votos de que continuemos a crescer juntos.

Ricardo de Almeida Prado Xavier
Presidente da Manager Assessoria em Recursos Humanos

Sumário

Introdução.....	7
Economia de transição, pessoas temporariamente desocupadas.....	13
Pensando inovadoramente para descobrir o seu lugar ao Sol.....	23
Diferentes alternativas para a sua ocupação.....	29
Alternativa 1 – Busca de um novo emprego convencional.....	35
Alternativa 2 – Mudança no trajeto da carreira.....	59
Alternativa 3 – Nova oportunidade em outro lugar.....	65
Alternativa 4 – Desenvolvimento de nova habilidade.....	69
Alternativa 5 – O trabalho temporário.....	77
Alternativa 6 – Atuação como autônomo.....	81
Alternativa 7 – Abertura e administração de um novo negócio.....	89
Alternativa 8 – A compra de um negócio já funcionando.....	99
Alternativa 9 - A sociedade em um negócio.....	105
Alternativa 10 - As oportunidades na franquia.....	109

Alternativa 11 - A busca de oportunidades na terceirização.....	117
Alternativa 12 – Cooperativa como caminho.....	123
Alternativa 13 – Ocupando-se com uma boa causa.....	129
Alternativa 14 – Vivendo de ensinar.....	133
Alternativa 15 – Garimpando oportunidades na Internet.....	137
Alternativa 16 – Tornando-se um consultor.....	141
Alternativa 17 – Usando recursos de que você dispõe.....	145
Refazendo sua fórmula de vida econômica.....	149
<i>Anexo 1</i> – A boa impressão é o que contrata.....	153
<i>Anexo 2</i> – Prepare-se para ser caçado.....	157
<i>Anexo 3</i> – Hora de mudar.....	161
<i>Anexo 4</i> – A arte imita o emprego.....	169

Introdução

As pessoas freqüentemente reclamam do trabalho e sonham com a possibilidade de livrar-se dele. Porém, provavelmente poucos conseguiriam suportar uma vida ociosa. O trabalho é não só a fonte do sustento para a maioria, mas também um dos principais veículos da realização pessoal. Por meio dele a pessoa se liga a outras, encontra um sentido de utilidade no emprego do seu tempo e da sua energia, obtém reconhecimento, amplia sua auto-estima, seus horizontes.

O indivíduo privado do trabalho por qualquer motivo, por outro lado, experimenta uma série de sentimentos dos mais desagradáveis. A começar pela sensação de impotência, de exclusão, muitos problemas psíquicos tornam angustiante a vida daquele que não consegue uma ocupação adequada para empregar sua energia e talento. Uma visão negativa de si

“O trabalho afasta de nós três grandes males: o tédio, o vício e a necessidade.”

Voltaire

mesmo, ceticismo quanto ao futuro, descrença quanto às oportunidades que o mundo lhe oferece – eis algumas atitudes que quase sempre acometem a pessoa nessa circunstância.

Neste momento, uma ajuda externa é bem vinda. Ela pode, em primeiro lugar, auxiliar o indivíduo na aquisição de uma visão mais positiva sobre si mesmo. Tal visão vai colaborar para que ele aja com maior autoconfiança e desembaraço nas suas tarefas de buscar uma nova colocação, seja um novo emprego, uma atividade autônoma ou até um novo negócio.

Em segundo lugar, uma ajuda externa pode dar o necessário suporte para que o indivíduo reflita com mais tranqüilidade e clareza sobre os rumos que deverá tomar em sua vida profissional. O profissional em transição freqüentemente se sente confuso e perdido e esse suporte torna-se de grande importância.

Por fim, a ajuda externa pode levar o indivíduo a ver oportunidades que as limitações de sua experiência não o deixam notar. Ampliando o leque de opções, ele poderá descobrir um caminho melhor para empregar seu esforço e talento e atingir aquilo que almeja na vida.

Nossa experiência com pessoas em transição

Na Manager, temos trabalhado diuturnamente com profissionais em transição de carreira. Sejam eles os funcionários dispensados pelas grandes empresas em programas de redução de quadros, sejam os executivos e técnicos disponíveis no mercado e em busca de novos empregos, sejam aqueles que mesmo estando bem colocados desejam dar novos rumos às suas carreiras. Igualmente não são

raros os casos daqueles que hoje são autônomos ou até empresários e nos procuram porque querem repensar suas vidas profissionais, encontrar novos caminhos.

Trabalho dos mais gratificantes, de grande responsabilidade, ele nos dá uma boa experiência sobre as alternativas que hoje existem e sobre os caminhos que as pessoas poderão trilhar.

Temos notado que muita gente tem um potencial maior do que imagina e que pode empregar seu talento de modo mais desafiador. Com um ligeiro “empurrãozinho”, esses profissionais deslancham.

Temos notado também, e infelizmente, que muitos se precipitam e tomam decisões comprometedoras para suas carreiras. São decisões que lhes farão perder energia e tempo em caminhos que não trarão bons frutos.

Por fim, temos notado que muita gente, ao receber uma má notícia como a da demissão, encontra sua grande oportunidade de encontrar uma vida profissional mais estimulante e compensadora.

Como diz o ditado: Há males que vêm para bem. Às vezes, na dificuldade a pessoa descobre seu real potencial.

Sempre

Sempre há alternativas boas de carreira.

*

Sempre a pessoa vê menos do que o mundo lhe oferece.

*

Sempre o esforço planejado, motivado e dirigido rende mais.

Pelo menos três constatações importantes, decorrentes de nossa experiência, gostaríamos de mencionar aqui:

Sempre há alternativas de carreira para um profissional – Independente da idade, nível de experiência, escolaridade, histórico, há sempre uma alternativa aceitável e recomendável para qualquer profissional.

A pessoa sempre vê menos do que existe em termos de oportunidades para ela – Por uma questão de limitação da experiência, a visão de qualquer pessoa usualmente abrange menos do que as possibilidades reais que existem para ela.

O direcionamento sereno e calmo, aliado a um esforço dirigido e motivado são os pontos fundamentais para uma transição adequada - Se é verdade que todos têm um lugar ao Sol, é verdade também que levar a sério a própria carreira e ser atento nas análises e decisões faz a pessoa não só encontrar o melhor lugar para si mesma, mas também a fazê-lo do modo mais rápido e eficiente.

Seu melhor lugar ao Sol

Se você resolveu ler este livro é porque está buscando um lugar ao Sol também. Pode ser que esteja bem empregado, mas insatisfeito; pode ser que esteja atualmente sem emprego e sem ocupação, e queira encontrar algo gratificante e compensador para fazer; pode ser que queira meramente pensar um pouco sobre seu futuro e preparar-se já para novos desafios. Qualquer que seja a situação, acreditamos que este livro poderá ajudá-lo em suas reflexões e escolhas.

Fruto de nossas experiências com profissionais em transição de carreira, o livro mostra um conjunto de opções de ocupação e realização na vida profissional. Damos aqui as informações iniciais sobre cada uma delas e também apresentamos meios de você estudar mais profundamente o assunto, se ele se tornar atraente para você.

A nossa idéia aqui é ajudá-lo a dar o primeiro passo decisivo rumo ao seu melhor lugar ao Sol.

Estamos convencidos de que toda pessoa que trabalha com amor e tem boas intenções não só merece mas também consegue seu lugar ao Sol. Embora se fale muito hoje em competição, desemprego, dificuldades para ganhar a vida, acreditamos que o mundo do futuro próximo terá mais oportunidades que ameaças. Terá lugar para todos, um lugar melhor.

Queremos ajudar você a encontrar o seu.

*“Não queremos empurrar ninguém
para a sombra, mas nós também exigimos
o nosso lugar ao Sol.”*

Príncipe von Bülow

Economia de transição, pessoas temporariamente desocupadas

Não é difícil perceber que as coisas estão mudando – e muito – na economia moderna. No mundo inteiro, as fronteiras nacionais se abrem, os produtos e serviços de todos os tipos passam de um lado para outro, empresas se abrem, empresas crescem, empresas minguam, empresas se fecham.

No âmbito das carreiras, tudo muda também: pessoas ficam desempregadas da noite para o dia, novas frentes de ocupação surgem, empresas tradicionais fazem *downsizing* (redução do tamanho, com enxugamento do quadro de funcionários), profissões, atividades e áreas de trabalho novas aparecem. Tudo isso sempre existiu, mas agora tudo ocorre num ritmo rápido e as mudanças são mais profundas.

Nesse clima de mudanças, surgem os profetas que começam a fazer previsões as mais diversas, algumas aterradoras. Desemprego em massa, milhares de empresas falidas, a economia sem alternativas para grandes levas de pessoas, concorrência brutal e desumana, pessoas fazendo tudo para

manter suas ocupações... É o exagero, evidentemente, mas os exagerados costumam chamar a atenção, talvez bem mais que aqueles que fazem análises menos inflamadas e mais racionais dos fatos.

Poucos são os que se atrevem a mostrar uma visão otimista, e quando o fazem, isso não “dá ibope” na mídia. Previsões pessimistas e alarmantes são mais atraentes para efeito jornalístico.

O medo e seus efeitos

“Um dos efeitos do medo é perturbar os sentidos e fazer com que as coisas não pareçam o que são”.

Cervantes

Com tudo isso, é natural que o medo do futuro apareça. Uma porcentagem significativa das pessoas, nos dias de hoje, sentem apreensão quanto à sua sobrevivência econômica futura. As pessoas temem perder seus empregos, ver seus negócios destruídos, registrar quedas significativas em seus rendimentos de autônomo, enfim, todos temem perder seu

ganha-pão.

As conseqüências principais desse medo:

- ◆ *O estresse e seus efeitos danosos sobre o organismo*
- ◆ *A excessiva cautela ou mesmo a timidez ao tomar iniciativas na orientação da carreira*
- ◆ *O apego a cargos ou ocupações que nem sempre dão a gratificação que o indivíduo espera*
- ◆ *A aceitação de “regras do jogo” às vezes muito desvantajosas, para preservação do emprego*
- ◆ *A limitação de escolhas no trabalho e na carreira*

Ora, a maioria das conseqüências do medo é danosa para o profissional. Em primeiro lugar, temos visto um grande número de pessoas se angustiar mais do que o necessário quando perde o emprego ou a ocupação. Essa angústia e o sofrimento que ela traz, se não pode ser totalmente evitada, pode pelo menos ser reduzida.

Em segundo lugar, freqüentemente, temos visto pessoas trabalharem impulsionadas pelo motivador errado. Assim, em vez de a ocupação transformar-se em fonte de prazer e gratificação, torna-se um fardo pesado, que torna a vida cinza e sem graça.

Muitas empresas contribuem para a criação de um clima social de terror. Com constantes discursos sobre dificuldades, desemprego, redução do quadro, elas acabam tornando seus funcionários cautelosos e “espertos” em suas ações. Quem perde? Além dos funcionários, perdem as próprias empresas, que limitarão o potencial do quadro.

Para agravar a situação, é provável que toda essa paranóia esteja baseada em premissas não muito sustentáveis. Provavelmente as pessoas estão sofrendo “de graça”, como se diz.

É efetivamente necessário ter apreensão diante das mudanças, manter o estado de alerta, estar preparado para elas, ampliar nossa competência para sobreviver aos desafios futuros.

Mas provavelmente não há motivo para tanto pavor. Não há motivo para limitação e restrições sérias na vida e no trabalho.

A primeira coisa que temos a aconselhar a quem está em busca de uma nova ocupação – e temos feito isso em nossos programas de transição profissional – é a seguinte:

☞ Controle o medo e a excessiva preocupação, que não fazem bem para as decisões de carreira. Procure substituí-los por uma compreensão mais adequada dos fatos e por uma visão mais otimista do futuro. Dê um voto de confiança à capacidade das sociedades humanas de encontrar soluções para as dificuldades que as mudanças provocam.

Nossa idéia com esse conselho não é a de pintar o mundo como se fosse um mar de rosas. É tão-somente uma orientação racional, já que medo e preocupação atrapalham bem mais que ajudam, como nossa experiência mostra.

Um panorama da economia

Sim, a economia está mudando – isso é inegável. As mudanças trazem ameaças: desemprego, perda de faturamento, redução de ganhos – isso também é inegável.

Mas, as mudanças trazem também oportunidades: novos modos de ocupar nosso talento e energia, novas alternativas de trabalho e ocupação, novos mercados.

Precisamos (1) manter-nos alertas, ficar atentos para a preservação de nosso espaço; e (2) compreender melhor como as mudanças estão ocorrendo para evitar as ameaças e aproveitar as oportunidades que trazem.

Podemos apontar as seguintes características para o quadro econômico atual:

- ◆ Mudanças de vulto, com desestabilização de economias nacionais, empresas e ocupações – O mundo do passado era mais ordeiro e previsível. Agora, as mudanças se intensificam e o que estava funcionando pode não funcionar mais. Assim, tanto economias nacionais podem sofrer, quanto podem ser afetadas as empresas e até as ocupações profissionais.

☞ *Conclusão: É importante estar disposto a mudar e manter-se flexível e preparado para isso.*

- ◆ Trade-off, ou deslocamento das forças produtivas – Com as mudanças rápidas, alguns segmentos da atividade econômica tornam-se menos importantes que outros. Assim, há o deslocamento, o *trade-off*, dos recursos produtivos de um lado para outro. Os principais deslocamentos que vêm ocorrendo: da empresa maior para a menor, da indústria para os serviços, do governo para a iniciativa privada, do emprego para a livre iniciativa e a ocupação por conta própria.

☞ *Conclusão: Não se apegue muito ao que deu resultado no passado. Isso poderá ter mudado definitivamente. Busque novas áreas, mais promissoras, para empregar seu talento e esforço.*

- ◆ Concorrência acirrada – Seja entre as nações, seja no âmbito das empresas e até no âmbito dos cargos e ocupações, há uma concorrência generalizada, pois todos estão sofrendo ameaça de perder terreno. A concorrência se

torna mais intensa e o nível de qualificação dos parceiros tende a melhorar sensivelmente. Todos consideramos isso com temor, mas nos esquecemos de observar que na outra ponta somos nós mesmos os beneficiários disso, como clientes. Os preços tendem a cair e a qualidade de produtos e serviços tende a aumentar. Isso cria até mesmo mais oportunidades para nos viabilizarmos economicamente, já que podemos obter recursos e suprimentos com menores custos.

☞ *Conclusão: Saiba que a concorrência é uma realidade. Trate de aceitá-la e aprenda a lidar com ela do modo certo, ou seja, buscando ampliar sua qualificação, a qualidade dos produtos e serviços que você oferece a quem lhe paga.*

- ◆ Melhoria do padrão de produtos e serviços – Devido a esses fatores mencionados, há uma óbvia melhoria geral no padrão de produtos e serviços. As pessoas tornam-se mais exigentes como clientes e passam a esperar mais de empresas e profissionais.

☞ *Conclusão: Invista na melhoria de sua qualificação e de seus resultados.*

- ◆ Mudanças nos papéis e nas regras do jogo – Tudo muda, com os novos desafios da economia. As empresas passam a ter uma relação diferente com os funcionários, a querer coisas diferentes deles; esses, por sua vez, passam a esperar outro tipo de comportamento das empresas. Todas as relações (da empresa com o funcionário, do empreendedor

com seu cliente, do médico com o paciente, da empresa com o governo) passam a ter regras diferentes.

☞ *Conclusão: Fique sensível às novas regras do jogo e adapte-se a elas, em vez de reclamar e querer que o mundo gire para trás.*

Conclusões apressadas e mitos

Uma das atividades mais difíceis a que alguém pode se dedicar é a de prever o futuro. Em geral, quem tenta comete muitos erros. Porém, embora as dificuldades estejam presentes sempre, as pessoas gostam de posar de profetas e outros gostam de ouvir as profecias que elas fazem. Das profecias apressadas, ou das interpretações apressadas das profecias, surgem os mitos, as idéias falsas que acabam condicionando de modo inadequado as escolhas das pessoas.

Alguns grandes mitos que têm atrapalhado muita gente nos dias de hoje:

Nos próximos anos os empregos vão acabar

A idéia falsa é de que nos próximos anos ninguém mais vai ter emprego e cada um vai ter de buscar uma ocupação por si mesmo. É evidente que o emprego remunerado está longe de acabar – e até deverá crescer nos próximos anos, pois ainda é uma das relações de trabalho mais sólidas.

Base Adequada para a Estratégia

Formular estratégias de carreira e ocupação com base em mitos é certeza de que se tomará o caminho errado.

O que provavelmente ocorrerá é uma redução percentual do número de empregos convencionais na economia, já que novas formas de relação têm crescido, como o trabalho autônomo, o trabalho temporário.

De um lado, o leitor pode ver isso como uma ameaça, já que o emprego dá maior segurança, mas de outro pode ver como oportunidade, pois as empresas, principalmente as grandes, precisarão contar com os serviços de empresas e profissionais autônomos para suprir as lacunas dos empregos reduzidos. Criarão oportunidades para empreendedores.

***As empresas não querem mais saber de relações
de emprego duradouras***

Ora, por mais que a racionalização e a ampliação da eficiência aumentem, as empresas continuarão precisando de profissionais comprometidos para tocar suas atividades. Precisam conquistar a lealdade de seus funcionários, até mesmo para se tornarem mais eficientes e competitivas.

A lealdade à empresa continua valorizada, e as empresas com empregos mais estáveis é que são capazes de obtê-la e de conseguir o máximo do desempenho do seu pessoal. Demitir gente custa caro e qualquer executivo sabe disso.

O profissional que deseja considerar um emprego como opção de carreira pode ficar sossegado. Pelo menos para os próximos 50 anos, é pouco provável que a relação de emprego desapareça.

O número de pessoas sem ocupação deverá crescer muito devido à tecnologia

Os analistas divergem. Uns dizem que a tecnologia, sim, arrasa com os empregos, outros dizem que ela acaba com certos empregos e favorece a criação de outros, deixando o balanço geral equilibrado. Não vamos criar polêmica, que não é objeto desse trabalho. É certo que a tecnologia desemprega e é certo também que a inventividade humana e os desejos crescentes das pessoas por mais serviços produzem novas ocupações.

De um lado, o metalúrgico desempregado torna-se garçom, de outro o supervisor de contabilidade que perdeu seu emprego passa a dar aulas... e assim a economia mantém sua dinâmica.

Sim, é possível que venha a chegar o dia em que a robotização e a informática eliminarão significativamente postos de trabalho humano, mas esse dia certamente está longe.

Desocupação temporária

Uma das coisas que podem ser tomadas como certas nos dias de hoje é que sempre há um número grande de pessoas temporariamente desocupadas. São aquelas que estão em processo de transição, por perda de emprego. Muitas empresas, gostando ou não do termo, estão sendo obrigadas a fazer sérias *reengenharias*, para dar conta do desafio competitivo de hoje.

São obrigadas a fechar fábricas em alguns lugares que se tornaram menos viáveis e abri-las em outros onde as condições são melhores, por exemplo. Têm também, em alguns casos, de mudar o perfil de seus funcionários – às vezes até para reduzir custos que se tornaram muito altos ao longo do tempo.

Eliminam departamentos inteiros e criam atividades novas. Bem, nessa movimentação toda é inevitável que muita gente seja deslocada no âmbito da economia. Essas pessoas deixam de ter os postos de trabalho que tinham e devem procurar alternativas.

A opção pode ser um novo emprego. Isso é o que ainda vale para a maioria das pessoas, embora o mito diga que os empregos estão desaparecendo aceleradamente. A alternativa pode ser a de viver por conta própria de vários modos diferentes – trabalhando em casa, trabalhando como temporário – ou pode ser a de tornar-se um empreendedor, montar um pequeno negócio.

O que sabemos, por nossa experiência de muitos anos lidando com essa transição, é que há alternativas e que sempre poderá haver uma bastante interessante à espera do candidato. Neste livro queremos explorar algumas das opções, para facilitar as escolhas do leitor.

***“Oportunidades no mundo dos negócios
são como ônibus. Quando um passa,
sempre há outro chegando”.***

Richard Branson

Pensando inovadoramente para descobrir o seu lugar ao Sol

Na dinâmica da economia atual, muitas atividades estão se tornando menos importantes do que eram no passado. Isso acontece, por exemplo, com a indústria, que já teve maior relevância no contexto da economia brasileira. Essas mudanças de importância relativa ocorrem em atividades econômicas (indústria, agricultura, serviços etc.), em setores, em segmentos empresariais, em funções e até mesmo em postos de trabalho ou cargos.

“A especialização é um fato da vida. Para funcionar no mundo, você tem de restringir o foco e limitar seu campo de visão. Quando está procurando gerar novas idéias, porém, essa maneira de manipular a informação pode ser limitativa. Ela não só força você a delimitar o problema numa bitola estreita como também impede a busca de idéias em outras áreas”.

Roger von Oech
Um “TOC” na Cuca

No passado, por exemplo, os profissionais de organização e métodos tiveram forte participação no contexto das empresas; hoje, essa atividade aparece em poucas organizações e já não tem a mesma relevância. Muitas atividades, como algumas de recursos humanos, manutenção, restaurantes de empresas, por exemplo, foram terceirizadas, o que provavelmente acarretou uma redução do pessoal ocupado nessas áreas.

Fazer o Bem

Fazer o bem pode ser uma ocupação profissional.

No mundo todo existe oportunidade de ocupação nessa área, para pessoas com genuína motivação social. Mais à frente falaremos sobre o assunto.

Muitas novidades vêm surgindo e muitos segmentos estão tomando maior importância, seja nos grandes setores da economia, seja no contexto de ramos empresariais em particular, seja no âmbito das profissões.

Por exemplo, o terceiro setor, aquele segmento de atividades referente às ONGs -

Organizações Não-Governamentais, vem crescendo significativamente e ocupando mais gente. Embora essas organizações não tenham fins lucrativos, empregam gente, geram renda e são uma opção de carreira para milhares de profissionais. Igualmente setores como o da informática, do turismo, dos negócios pela Internet, tornaram-se importantes e essa importância deverá crescer significativamente nos próximos anos.

Mudar para melhor

Ora, a economia está mudando e muitos profissionais relutam em mudar de área ou demoram para fazê-lo. Muitos mantêm

certa rigidez em suas escolhas de profissão, segmento e tipo de atividade. Isso atrapalha e limita as escolhas. Precisamos romper com as barreiras do pensamento condicionado, para abrir novos campos de possibilidade para nossas carreiras.

Então...

- ◆ *Não se limite a nenhuma nomenclatura de cargo* – As empresas têm nomes diferentes para os cargos. Se o profissional busca um cargo novo com nome similar ao seu antigo, isso pode dificultar a busca.
- ◆ *Não se limite a nenhum tipo de cargo* – Os cargos nas empresas estão mudando e sua antiga atividade pode estar perdendo terreno. Use os conhecimentos adquiridos no seu exercício para fazer uma ponte para outros tipos de ocupação.
- ◆ *Não se limite a nenhum departamento* – Funções inteiras estão perdendo ou ganhando importância relativa. Não se prenda à experiência passada e estude a possibilidade de migrar para áreas mais promissoras.
- ◆ *Não se limite a nenhum ramo empresarial* – Os ramos empresariais ampliam ou reduzem seu potencial de progresso, no contexto das mudanças atuais. Não se limite àquele em que fez carreira até hoje.

A experiência

Cuidado com sua própria experiência. Lembre-se de que ela ajuda, mas também limita e atrapalha. Aproveite o que tem de bom, mas mantenha a abertura para abandoná-la quando necessário.

- ◆ *Não se limite a nenhum segmento de atividade* – O profissional pode migrar da indústria para os serviços, da área governamental para uma ONG, do setor bancário para o comércio. As possibilidades são abertas e no ambiente de grandes mudanças como o atual o fator experiência não tem muito peso, o que facilita as transferências.
- ◆ *Não se limite a um tipo de ocupação* – Quem hoje tem um emprego amanhã poderá ser um profissional autônomo ou dono de um negócio. É importante não se limitar a um tipo de ocupação, pois, as mudanças atuais dificultam, às vezes, a recolocação dentro do mesmo tipo de ocupação, mas facilitam a passagem de um tipo para outro.

Perdendo o condicionamento

É fundamental que o profissional pense inovadoramente para explorar de maneira adequada todas as alternativas que se colocam para a sua carreira. Para isso, o primeiro passo é perder o condicionamento que foi adquirido pela experiência passada. É necessário pensar a partir do zero, considerar possibilidades que nunca foram cogitadas.

Eis alguns comportamentos que ajudam:

- ◆ *Conversas com amigos* – Procure conversar com amigos que tenham diferentes tipos de ocupação e peça orientação para eventual mudança.
- ◆ *Leitura* – Procure ler artigos e livros sobre áreas diferentes daquela em que você tem atuado.

- ◆ Cursos – Uma pesquisa vai mostrar que existem inúmeros cursos à disposição daqueles que querem iniciar uma atividade qualquer. Eles oferecem a informação inicial.
- ◆ Consultoria – Há organizações que oferecem consultoria, em diferentes níveis de preço, para profissionais em busca de novas ocupações. O Sebrae, por exemplo, oferece apoio, a preços acessíveis. As organizações de assessoria em recursos humanos igualmente oferecem diversos tipos de suporte.
- ◆ Pesquisa – A pesquisa direta oferece pistas relevantes para quem deseja encontrar uma ocupação. Há milhares de sindicatos, associações profissionais, organizações de pesquisa que podem ajudar nas buscas de informação.
- ◆ Visitas a feiras e exposições – Há uma ampla programação de feiras e exposições, divulgadas pela mídia. Uma visita pode trazer mil idéias.

Questionar-se é o começo

Para mudar, antes de mais nada devemos abrir mão de nossas certezas. A segurança a respeito de uma “verdade” pode ser o pior limitador do pensamento criativo. Podemos começar uma verdadeira mudança através de um questionamento. As perguntas abaixo podem ajudar o profissional a repensar aspectos importantes de sua carreira.

1. *Em que minha experiência profissional pode efetivamente ajudar-me?*
2. *Em que minha experiência profissional pode atrapalhar minha visão das oportunidades e minhas decisões?*

3. *Quais são as melhores opções para mim hoje? Por que julgo que esses são os melhores caminhos?*
4. *Se tiver de mudar radicalmente de área, em quais áreas encontrarei melhores oportunidades?*
5. *O que penso a respeito de...*
 - *buscar um emprego em outra área,*
 - *viver por conta própria como autônomo,*
 - *montar um negócio,*
 - *mudar de profissão...**e em que me fundamento para achar que minhas idéias a respeito de tudo isso são verdadeiras?*
6. *O que efetivamente sei (números, fatos, evidências) sobre tudo isso?*
7. *Consigo aceitar a idéia de que certamente penso de modo condicionado e limitado sobre alguns temas?*

Diferentes alternativas para a sua ocupação

Tendemos a acreditar que nossas escolhas são limitadas. Se o profissional se dedicou nos últimos anos a um emprego, é comum que ache que suas escolhas se limitam ao trabalho com vínculo empregatício. Igualmente, se passou 15 anos na área de marketing, é natural que pense que suas oportunidades se encontrem todas nessa área.

Nem sempre nossa visão contempla tudo o que está ao nosso alcance e é fundamental começar a pensar em alternativas diferentes, sobre as quais talvez nunca tenhamos pensado.

É evidente que a experiência acumulada tem valor. Não devemos esquecer disso, nem devemos jogar fora essa espécie de patrimônio. Mas é certo ainda que...

- ◆ *A experiência tem valor também em outras áreas;*

◆ *A experiência não é uma camisa-de-força que nos impede de mudar;*

“A experiência
é o nome que
todos dão
a seus erros”.

Oscar Wilde

◆ *A experiência não perde a validade se fizermos uma mudança;*

◆ *A experiência pode, ela própria, abrir caminhos de mudança que talvez não estejamos percebendo;*

◆ *O valor da experiência pode ser menor do que imaginamos;*

◆ *Podemos não ter tanta experiência como imaginamos;*

◆ *A experiência pode não ter sido de boa qualidade, caso em que seu valor será duvidoso.*

Em síntese, o correto é usar a experiência, aproveitá-la o melhor possível, mas considerar novas alternativas para a carreira.

Inúmeras opções

O profissional pode fazer carreira em diversas direções. Vejamos:

O emprego

Embora o número relativo de empregos deva reduzir-se na economia, eles evidentemente continuam existindo e até

crescendo em números absolutos. Para muita gente essa pode ser a melhor alternativa. Pode ser também uma alternativa intermediária, para preparar a ocupação por conta própria.

O emprego é também em geral uma ótima maneira de adquirir experiência. Para o profissional com vocação para a vida organizacional e executiva, que quer investir no crescimento, na carreira empresarial, eis um bom caminho.

Dentro da categoria emprego, várias possibilidades se abrem. Seja a busca de um novo dentro do mesmo segmento, seja a mudança no trajeto de carreira, seja até a mudança para outra região, onde os empregos possam ser melhores.

Atuação como autônomo

Hoje em dia o profissional não precisa limitar-se ao emprego, nem tampouco dedicar-se a um negócio para sobreviver. É possível ganhar a vida e fazer carreira trabalhando como autônomo, isoladamente ou em parceria com outros.

O autônomo tanto pode ser um eletricista ou um pedreiro, quanto pode ser um consultor empresarial ou um professor. Em geral, esse tipo de ocupação é o ideal para pessoas que querem ter uma vida mais livre de compromissos. O negócio próprio e o emprego demandam agendas mais sólidas e responsabilidades mais amplas.

Em todos os segmentos

Existem autônomos em todos os segmentos ocupacionais: na construção, em vendas, no ensino, nos transportes etc. É só procurar alternativas que elas aparecem.

O trabalho autônomo hoje pode tomar diferentes modalidades de ocupação. Pode ter, por exemplo, a forma de trabalho temporário vinculado a empresas especializadas na colocação desse tipo de serviço. Pode ser emprego por prazo limitado e curto, em atividades administradas por projeto.

Negócio próprio

Há várias espécies, portes e opções de negócio próprio. Desde os pequenos negócios domésticos até os empreendimentos mais estruturados, inúmeras são as alternativas para o profissional. Dentro dessa modalidade há a alternativa da atuação individual, há a da sociedade, o *franchising*, as diversas formas de parceria hoje existentes.

De modo geral, o negócio próprio é a alternativa mais adequada para profissionais ambiciosos, dotados de espírito empreendedor, capazes de conviver bem com o risco, com grande potencial de realização. Mas é possível também formatar o negócio de modo a que não exija muito do dirigente, adequando-se a objetivos de vida menos ousados.

Outras alternativas

O profissional pode ainda ligar-se a uma cooperativa. Pode ligar-se a uma instituição dedicada a uma causa filantrópica ou social qualquer, ou pode até fundar uma instituição.

Pode dedicar-se a atividades pouco estruturadas, como a de meramente facilitar negócios entre terceiros.

As alternativas são muitas. Com um pouco de reflexão e criatividade, todos podem encontrar um bom lugar ao Sol.

Tudo é viável

Muitos profissionais gostariam de fazer mudanças em suas vidas e carreiras, mas consideram inviável a atuação em outras modalidades de ocupação. As grandes mudanças são mesmo difíceis e até oferecem alguns riscos de transtornos temporários na renda, mas nada é efetivamente inviável para um profissional com boa vontade e determinação.

Nossa experiência mostra que, embora as pessoas imaginem o contrário, poucos fatores são limitativos efetivamente para quem quer atuar em uma modalidade de ocupação.

Exemplos:

- ◆ Imagina-se que para atuar em consultoria o candidato tem de ter uma sólida formação acadêmica. Não necessariamente. Conhecemos consultores bem-sucedidos que não têm nem mesmo um diploma universitário. Têm, isto sim, algum conhecimento de valor a vender, nem sempre um conhecimento sofisticado, e vendem-no bem às empresas.
- ◆ Imagina-se que para iniciar um novo negócio a pessoa tem de ter um capital razoável. Nossa experiência mostra que a maioria começa com quase nada e vai estruturando o negócio com os ganhos nele obtidos.
- ◆ Imagina-se que existe um dom divino especial chamado “tino comercial” indispensável para quem quer dedicar-se a uma atividade de representante comercial ou vendedor autônomo. Embora algumas pessoas efetivamente nasçam com dons especiais e sempre úteis, a verdade é que para ser

um bom vendedor basta persistência, boa educação e vontade para levar uma oferta clara e direta ao maior número de clientes possível. Isso é viável para a maioria das pessoas.

“Não tenha medo de dar um grande passo se este for necessário. Não se pode cruzar um abismo com dois pequenos pulos”.

David Lloyd George

Alternativa 1

Busca de um novo emprego

O seu melhor lugar ao Sol pode ser um novo emprego. Já observamos que, embora hoje existam outras opções boas, um emprego certo pode ser um excelente meio de realização pessoal e profissional. Para muitas pessoas essa tem sido a escolha certa, aquela que mais se adequa à sua situação e ao seu perfil.

Essa alternativa tanto pode ser boa para quem está no mercado em busca de uma ocupação quanto pode ser a oportunidade de mudança para aquele que está empregado mas gostaria de atingir realizações maiores. Em ambos os casos, porém, o ideal é buscar de modo certo, para encontrar o emprego certo.

Motivação

Um novo emprego traz desafio, mas este pode ser benéfico e fundamental para a manutenção de um trajeto ascendente na carreira. A mudança traz motivação, aprendizado, melhoria no currículo, segurança pessoal, entre outras Vantagens..

Novas condições de busca

O mercado de trabalho vem passando por mudanças drásticas nos últimos anos. Antes, o profissional com um diploma

“Há sempre um momento no tempo em que uma porta se abre e deixa entrar o futuro”.

Graham Greene

universitário tinha o sucesso praticamente garantido, arranjava facilmente uma colocação razoável e só saía da empresa para se aposentar.

Agora, o mesmo curso superior, que já foi sinônimo de *status*, passou a ser item obrigatório para qualquer função média.

No mundo competitivo de hoje, quem quiser avançar na carreira não pode confiar apenas em seus conhecimentos técnicos. Espera-se muito mais de um profissional. Cada vez mais o foco da seleção privilegia aspectos comportamentais, como a capacidade de comunicação, de liderança, de trabalhar em equipe.

Além disso, é preciso estar atento às mudanças, administrar a carreira como se fosse um negócio próprio ou marca. Por fim, e principalmente, espera-se que a pessoa seja flexível, esteja disposta a aprender sempre.

Claro que encontrar uma boa oportunidade de trabalho em um ambiente competitivo como esse não é uma tarefa fácil. A boa notícia é que nossa experiência mostra que excelentes oportunidades esperam pelo candidato disposto a atuar com profissionalismo e empenho na busca de um lugar ao Sol no mundo do emprego.

Procurar emprego não é pedir favor a ninguém

É muito comum o candidato sentir-se inferiorizado por estar buscando um novo emprego. Se ele está desempregado, tem sua auto-estima diminuída e tende a questionar sua própria competência. Se está empregado e busca uma nova colocação tende a ser hesitante – pois muitas vezes ele próprio vê a busca como sintoma de fracasso no emprego atual.

Com isso, em ambos os casos, passa a encarar sua busca como uma atividade menor; sente-se como se estivesse pedindo um favor. A **atitude** é uma das palavras-chaves para o caçador de emprego, pois ela pode levar ao sucesso ou ao fracasso.

O candidato tem de compreender que não está numa posição inferior em relação ao empregador só porque está procurando um novo emprego. Trata-se de uma regra do mercado como outra qualquer. De um lado está o candidato, bem qualificado, pronto para desenvolver um trabalho brilhante. Do outro, a empresa, que tem necessidade de mão-de-obra qualificada.

Atitudes

Atitudes são pre-disposições mentais a reagir de determinado modo face a uma determinada situação, pessoa, objeto. Podemos ter atitudes positivas ou negativas em relação a nós mesmos, ao trabalho, a uma empresa etc. As atitudes negativas, naturalmente, atrapalham em qualquer circunstância.

O candidato a um novo emprego deve ver a tarefa de buscá-lo como um trabalho qualquer. O seu desafio é bater na porta certa. Tendo isso em mente, o candidato vai enfrentar as rejeições com naturalidade, compreenderá que elas fazem parte do processo.

O profissional às vezes acha que essa explicação é muito simplista. Mas, pense:

- ◆ *Quantas vezes, em seu dia-a-dia no trabalho normal, você não tem de enfrentar rejeições?*
- ◆ *Quantas vezes não é obrigado a ter jogo de cintura para conquistar a atenção e o interesse de alguém?*
- ◆ *Quantas vezes não tem de estudar estratégias para conseguir aprovar suas idéias?*
- ◆ *Quantas vezes não tem de empenhar-se realmente para vender suas idéias?*

Buscar um emprego é exatamente a mesma coisa. O candidato desempregado deve entender que o desemprego é passageiro (assim como o emprego) e o insatisfeito com o emprego atual deve perceber que a empresa atual pode não ser a ideal para ele.

Disciplina

Disciplina é a chave do profissionalismo. Vale também para a busca de um emprego.

O fato de um profissional ter sido dispensado ou de estar insatisfeito com o emprego atual não significa que seja incompetente.

Ele deve encarar sua procura por uma vaga da mesma forma que uma empresa procura novos parceiros: colocando-se numa posição de igualdade.

Assim será mais fácil encarar obstáculos como parte do negócio. Quanto mais *nãos* receber e mais superar rejeições, mais próximo estará de seu objetivo.

O desafio de submeter-se à avaliação e “vender-se” adequadamente

Na busca de um novo emprego, o candidato enfrenta inúmeros desafios:

Ele estará sendo avaliado – Isso deixa muitas pessoas tensas, mas é inevitável e é natural. O candidato precisa encarar com tranqüilidade o fato de estar sendo atentamente observado e essa tranqüilidade vai ajudá-lo a deixar mais transparentes suas boas qualidades. É fundamental lembrar-se de uma regra de comunicação que diz: “*Para os outros você é aquilo que comunica*”. Ao invés de transmitir tensão, nervosismo, ansiedade é bem melhor transmitir tranqüilidade, competência e profissionalismo, naturalmente.

- ☞ *Apresente-se com a roupa adequada*
- ☞ *Apresente-se, sempre que possível, descansado*
- ☞ *Apresente-se com a documentação necessária*
- ☞ *Apresente-se na hora certa e no lugar certo*

Ele precisa “vender-se” bem – Muitos profissionais têm receio de apresentar suas boas qualidades e de argumentar favoravelmente à sua escolha pelo empregador. Partem do pressuposto de que isso é vender-se como mercadoria, comprometendo sua honra e dignidade.

No mundo real, esse tipo de pudor compromete a seleção do profissional. Ele precisa compreender que está “vendendo”

apenas suas credenciais e qualificações para o cargo em questão e isto é uma negociação objetiva com o futuro empregador.

É fundamental “vender-se” bem, ressaltar suas boas qualidades e oferecer argumentos adequados para rebater suas eventuais limitações.

- ☞ *Faça um levantamento de seus pontos fortes antes da entrevista e mantenha-os em mente, para mencioná-los quando solicitado*
- ☞ *Faça igualmente um inventário de seus pontos fracos e dos argumentos que possam atenuar seus efeitos negativos*
- ☞ *Descubra as razões pelas quais você é uma boa escolha para o potencial empregador e mantenha-as em mente*
- ☞ *Apresente-se preparado para uma boa negociação*

O emprego não cai do céu

Trabalhe duro

Na busca de um novo emprego, trabalhe mais tempo do que aquele que você dedicava ao último emprego. Lembre-se de que a tarefa de conseguir uma nova colocação é crucial para a sua carreira e merece um esforço extra.

Procurar emprego é um trabalho como outro qualquer e, como tarefa de importância, não é um trabalho fácil. O profissional precisa dedicar-se a ele com afinco, principalmente se se dispõe a buscar um posto que esteja à altura de suas expectativas, qualificações e desejos. Sem esforço profissional e bem dirigido, o máximo que o candidato vai conseguir é um emprego como o que deixou.

Muitas pessoas, assustadas com as estatísticas de desemprego, agarram à primeira oportunidade que encontram pela frente e desperdiçam uma grande chance de empregar seus conhecimentos plenamente e atingir a realização profissional.

Esse tipo de comportamento atrapalha o indivíduo, porque desperdiça suas habilidades, e não oferece uma real contribuição à empresa que o contrata.

Plano

O candidato deve fazer um plano de ação claro, objetivo e coerente para conseguir o novo emprego. Esse plano deve ser revisto periodicamente para que a busca seja aperfeiçoada dia após dia. Ponha em um papel...

- ☞ *seus objetivos*
- ☞ *suas habilidades, talentos, experiência*
- ☞ *tarefas que mais o agradam fazer*
- ☞ *características de pessoas com quem gosta de trabalhar*
- ☞ *tipo de ambiente em que se sente confortável*
- ☞ *resultados obtidos em seus trabalhos*

O “bom” emprego

*Para o bom emprego
dificilmente há um
convite espontâneo.*

*Note que para ele,
sempre há competição.
Em geral conseguem-no
os profissionais que o
procuram, que lutam
por eles.*

Seu valor

*Pense: “Se eu
fosse trabalhar
para um
concorrente, o
que ele mais
valorizaria em
mim?”*

Enfim, junte todas as informações que possam dar base para um bom planejamento.

Muitas pessoas erram justamente nessa fase. Não sabem o que têm de bom a oferecer, nem tampouco o que querem. Preocupadas em encontrar logo uma vaga, nem tentam descobrir o que realmente estão buscando em termos de tipo de trabalho, ambiente, responsabilidades e atividades. Esse erro grosseiro provoca uma série de conseqüências desagradáveis.

A primeira delas é que o profissional perde a oportunidade de identificar verdadeiramente o que tem de bom e de apresentar aquilo que efetivamente conta para o empregador. Uma visão clara de suas habilidades, valores, interesses, são fatores importantes para que possa oferecer um bom serviço ao empregador e conseguir a sua própria satisfação profissional.

Além disso, a falta de planejamento prolonga a busca ao emprego desnecessariamente. Se o candidato não souber claramente o que tem a oferecer, como poderá “vender-se” para o empregador?

Um plano de cinco etapas

O candidato a um novo emprego deve seguir um plano simples de cinco etapas. A primeira delas é a identificação de oportunidades no mercado de trabalho. A segunda é a análise do seu próprio potencial para colocação. A terceira é a definição dos seus objetivos. A quarta é a definição da estratégia... ou do caminho para atingir seus objetivos. Por fim, vem a etapa do plano de ação: o que fazer, quando, como.

Vejamos o que envolve cada etapa do plano:

Oportunidades do mercado de trabalho

Antes de mais nada, o profissional deve fazer uma análise das oportunidades do mercado de trabalho. O objetivo aqui é identificar o que ele nos oferece de melhor no momento e quais as áreas mais promissoras para o futuro de nossa carreira. As seguintes perguntas ajudam a fazer essa análise do mercado:

- ◆ *Quais são as áreas mais promissoras para trabalhar hoje no futuro?*
- ◆ *Quais são as empresas locais atuantes dentro dessas áreas?*
- ◆ *Qual é o perfil das várias empresas atuantes no segmento?*
- ◆ *Que empresas estão hoje mais propensas a contratações?*
- ◆ *Que tipos de atividades e funções estão mais valorizadas hoje?*
- ◆ *O que as empresas estão efetivamente procurando?*

Avaliação do potencial de colocação

Agora o candidato identifica o que tem de bom a oferecer e quais são as qualidades a desenvolver um pouco mais para adequar-se às demandas do mercado. Fazendo uma avaliação objetiva e sensata desses aspectos, ele pode orientar melhor sua busca de emprego.

Não adianta contar com aquilo que não tem – portanto, é bom conhecer suas próprias limitações. Por outro lado, é fundamental usar do melhor modo possível aquilo que tem de

bom – e é por isso que tem de conhecer bem seus pontos fortes.

As perguntas abaixo ajudam a fazer uma avaliação mais objetiva e completa do seu perfil:

- ◆ *No passado, que talentos você demonstrou nas posições que ocupou?*
- ◆ *Quais são as qualidades que os outros sempre elogiam em você?*
- ◆ *Em termos de escolaridade, como você está em relação às demandas de mercado para o tipo de cargo?*
- ◆ *Em termos de histórico de atuação profissional, como está?*
- ◆ *Que talentos você efetivamente tem?*
- ◆ *Quanto aos requisitos de conhecimento básicos para atuação na área (línguas, informática), como você está?*
- ◆ *Que resultados você apresentou nos cargos que ocupou?*

Em síntese, vendo você mesmo sob a perspectiva de um empregador, qual é seu potencial? Isso é importante perceber com realismo, pois a ilusão provoca estratégias erradas, perda de tempo, perda de recursos e atraso na aquisição de um novo emprego.

“Se o homem não sabe a que porto se dirige, nenhum vento lhe será favorável.”

Sêneca

Seus objetivos

O que você quer de um emprego?

Antes de bater na porta de qualquer empregador o candidato deve fazer um inventário de seus valores, prioridades, aspirações. Disso decorrem seus objetivos imediatos, que orientarão sua busca

de emprego. Uma definição mais clara daquilo que se quer faz o candidato orientar-se para encontrar o emprego certo.

É bom questionar-se com maior profundidade. As perguntas abaixo podem ajudar.

- ◆ O que é prioritário para você? Em que grau de prioridade você considera cada um dos itens abaixo?

(Assinale de 1 a 3)

- *Retorno financeiro*
- *Segurança*
- *Possibilidade de criar e liderar*
- *Trabalho em equipe*
- *Reconhecimento profissional*
- *Status profissional*
- *Ambiente agradável*
- *Desafios, possibilidades de desenvolver novas habilidades*

- ◆ Quais são seus maiores anseios profissionais?
- ◆ O que você mais gosta de fazer?
- ◆ Em que você realmente é bom?

Após responder a essas questões, de forma mais honesta e realista possível, reflita. Dessa reflexão emergem os objetivos concretos: o que pretende atingir em termos de salário, cargo, condições básicas de trabalho.

A estratégia

A quem oferecer seus préstimos? Como chegar nessas empresas? Eis as perguntas fundamentais da estratégia. Os objetivos nos dizem *o que* queremos atingir. A estratégia diz *como* pretendemos atingir nossos objetivos.

Plano de ação

“Ninguém nunca perdeu uma venda por ouvir atentamente”.

Robert Epstein

Ouçá seu potencial contratante com atenção e procure identificar as reais necessidades da empresa.

O que fazer e quando? Eis o plano de ação que vai orientar o candidato a manter a disciplina e a direção correta na busca do novo emprego.

“Venda-se” exatamente como se fosse um produto

Quais são seus talentos especiais? O que você tem que os outros candidatos, seus concorrentes, não têm? Você está vendendo seu trabalho por um preço adequado? Tem todas as qualificações exigidas para o cargo que está buscando, ou precisa se

aperfeiçoar?

Muitos candidatos a um emprego se esquecem de que o importante a considerar é o que o potencial contratante valoriza. A pergunta-chave aqui é: o que eu tenho de bom (na perspectiva do mercado) a oferecer?

Muitas vezes o candidato valoriza determinadas qualidades ou características suas que não têm grande relevância para o contratante. É importante informar-se bem sobre o que o mercado efetivamente quer.

Trabalho de procurar emprego

Como disse anteriormente, procurar um emprego é um trabalho como outro qualquer. O candidato deve agir da mesma forma como se estivesse trabalhando numa

organização em tempo integral. Isso significa levantar-se cedo e ir à luta.

Para que a busca não se torne uma atividade sem fim, o candidato deve “trabalhar” de segunda a sexta, das 8 às 18 horas. Lembre-se: quanto mais contatos diários fizer, mais perto estará de seu emprego. Não poupe esforços para encontrar uma vaga conforme estabeleceu em seu plano. Afinal, é sua vida profissional que está em jogo. Evite tomar uma decisão da qual se arrependa mais tarde.

Organizando a busca

Criar um método para organizar os contatos é uma boa forma de economizar tempo e manter a situação sob controle. Cada um deve estabelecer um método de acordo com seu estilo. O candidato precisa assegurar-se, no entanto, de que terá sempre à mão informações necessárias, caso receba uma ligação inesperada de um possível empregador. Organizar a busca também ajuda o candidato ao emprego no momento de fazer uma segunda abordagem à empresa.

Currículo

Não existe modelo ideal para a elaboração de um currículo. O candidato deve definir seu objetivo, ressaltar suas principais habilidades e resultados e adaptar o currículo ao possível empregador. Se estiver tentando mudar de área, não adianta nada, por exemplo, fazer uma longa lista das empresas por onde passou. Fazendo isso, no máximo vai arranjar um trabalho na mesma área em que sempre atuou. Nesse caso, é melhor destacar as habilidades transferíveis e outras qualificações que possam interessar a virtuais empregadores.

Cuidado com erros de ortografia e gramática. Se não se sentir seguro, contrate um profissional para revisar seu texto. Isso se torna particularmente necessário quando o currículo for apresentado em outra língua. Faça uma carta para acompanhar o currículo. Essa correspondência deve ser modificada de acordo com o empregador.

Na Manager elaboramos currículos e cartas de acompanhamento para os candidatos a emprego. Cada caso é um caso e merece um tratamento especial, sob medida para as necessidades da empresa e a situação do candidato. Porém, algumas regras gerais podem ser observadas. O quadro no final deste capítulo traz a orientação que divulgamos para nossos clientes.

Erros que o candidato a um emprego deve evitar

Apostar todas as fichas nos classificados de jornais e no envio de currículos, ao acaso, aos empregadores. É verdade que esses métodos são mais cômodos. O candidato se expõe menos a rejeição. Ocorre, porém, que são considerados os menos eficientes pelos especialistas, portanto, prolonga a busca por muito tempo e acaba desestimulando o candidato.

A melhor opção é diversificar os métodos de procura. Nos EUA, onde o desemprego está longe dos índices brasileiros, estima-se que um terço dos caçadores de emprego desistem antes de quatro meses de procura (prazo médio para encontrar-se um trabalho).

Por isso, é aconselhável o uso de métodos mais eficientes, como os contatos diretos às empresas e a rede de contatos, para não prolongar muito a procura. Além disso, segundo um

artigo publicado no *Harvard Business Review*, quase 80% das vagas de trabalho não são anunciadas.

Isso significa que se o candidato reforçar seus contatos às empresas, quer elas tenham vagas ou não, terá muito mais chances de encontrar um emprego mais rápido que o profissional que se concentra em responder a anúncios e enviar currículos ao léu.

Richard Bolles, considerado um dos maiores especialistas em carreiras dos EUA, cita em seu livro *Qual a Cor do Seu Paraquedas?*, os métodos mais eficazes e os menos eficazes para se procurar um emprego. Veja abaixo:

Os cinco métodos mais eficientes

1. *Pedir indicação de emprego a familiares, amigos, vizinhos. (33%)*
2. *Bater na porta de qualquer empregador, que tenha vaga ou não. (47%)*
3. *Sozinho, usar as Páginas Amarelas para identificar áreas e empresas do interesse e depois telefonar para os empregadores. (69%)*
4. *Juntamente com outros caçadores de emprego, usar as Páginas Amarelas para identificar áreas e empresas que interessam em outras cidades e depois telefonar para esses empregadores perguntando sobre oportunidades profissionais para alguém com seu perfil. (84%)*
5. *Abordagem criativa por parte de um caçador de emprego ou de alguém que deseje mudar de profissão. Esse método exige do candidato uma análise de suas habilidades. Depois ele deve descobrir onde gostaria de empregar essas qualificações. Feito isso, o próximo passo é conversar com*

peças que estão na profissão na qual o candidato pretende ingressar, visitar as empresas nas quais gostaria de trabalhar e pedir ajuda a seus contatos para conseguir um encontro com a pessoa que tem o poder de contratar. (86%).

Piores maneiras para procurar emprego

- 1. Mandar currículos pelo correio, ao acaso. (7%)*
- 2. Responder a anúncios de jornais profissionais ou de negócios específicos de seu campo profissional (7%).*
- 3. Responder a anúncios de jornais de fora, seja de outros estados ou países (10%).*
- 4. Responder a anúncios de jornais locais (retorno variável entre 5% e 24%).*
- 5. Recorrer às agências de emprego particulares (o índice de retorno também varia entre 5% e 24%)*

Fonte: *Qual A Cor de Seu Pára-quadras?*- Richard N. Bolles

A Internet

A Internet desponta como um meio cada vez mais eficaz para a divulgação de currículos. Muitas empresas fazem os contatos

Pela Net

A maior parte das grandes empresas brasileiras já recrutam pela Internet.

preliminares com os candidatos a uma vaga por meio do correio eletrônico. O candidato que não quiser ficar em desvantagem não pode ignorar essa tendência.

Uma pesquisa feita pela empresa Ernest & Young em 1999 mostrou que 70% dos executivos de recursos humanos, em um universo

de 400 entrevistados, utilizam a Internet para procurar empregados. Desse total, metade efetivou a contratação por meio da rede mundial de computadores. Além disso, a *Web* é uma excelente ferramenta para levantar informações sobre os empregadores.

Postura

Manter a atitude positiva é vital para o sucesso do candidato. O caçador de emprego precisa cuidar da auto-estima para responder positivamente à rejeição. Se a busca vem se arrastando indefinidamente, é necessária uma avaliação para saber onde está o erro. Os especialistas em carreira são unânimes em afirmar que manter o entusiasmo é o que faz a diferença para se atingir o sucesso na busca de um emprego.

A postura não é suficiente para definir a vaga. Mas a falta dela pode ser fatal. Aprenda a encarar os obstáculos como desafios. Quanto mais problemas superar, mais próximo estará de sua meta. Leia livros inspirativos, veja exemplo de pessoas bem-sucedidas, faça tudo o que for possível para não se deixar levar por emoções negativas.

Combatendo a procrastinação

Na maioria das vezes, o candidato arranja diversas desculpas para prorrogar o início da procura por um emprego. Essas desculpas quase sempre são falsas e atrapalham sobremaneira o desenvolvimento do indivíduo. É preciso evitar a todo custo a procrastinação, sob o risco de

“A
procrastinação
é a assassina
natural da
oportunidade”.

Victor Kiam

estender a busca do emprego por tempo indeterminado – ou nunca encontrá-lo.

Em nossa experiência na Manager temos visto que os candidatos que encontram o emprego pretendido mais rapidamente são aqueles mais motivados. Eles vão à luta, se esforçam, conduzem a busca como se fosse um trabalho mesmo, fazem a “lição de casa” bem-feita e logo estão nos cargos pretendidos.

Outros, porém, às vezes até mesmo sendo mais qualificados, têm mais dificuldade em colocar-se. Na raiz do problema frequentemente encontramos a desmotivação, a acomodação, a apatia.

Sinais da procrastinação

Medo de se expor à rejeição - O candidato tenta se preservar do desconforto de receber um *não* e de ser rejeitado. Mas a procrastinação também tem um preço: o indivíduo sente-se culpado por saber que não está fazendo o que deveria fazer para atingir seu objetivo. Evite essa armadilha. Na próxima vez que cair na tentação de prorrogar uma tarefa importante, pense no prazer que terá ao concluí-la.

“O desejo de segurança coloca-se contra toda e qualquer empresa grande e nobre”.

Tácito

Medo de correr risco – Ficar imobilizado por medo de falhar é o pior fracasso. Se você tentar e falhar, pelo menos poderá aprender com o erro e terá o respeito das pessoas. Alguém que deixa de fazer algo por

medo de fracassar não merece nenhum mérito. Lembre-se de *que o medo é a fé no insucesso*.

O indivíduo deve combater a procrastinação com disciplina. Quem é disciplinado é capaz de abrir mão de um conforto passageiro em busca de uma satisfação maior futura. Quando sentir a tentação de adiar, sem uma boa razão, sua procura por uma oportunidade de trabalho, pense como seria agradável arranjar um bom emprego, na empresa que sempre quis. Esse tipo de reflexão vai lhe ajudar a manter-se na direção certa.

Buscando ajuda profissional

Nos dias de hoje a competitividade é grande e os mercados são complexos. Nem sempre o candidato a um novo emprego compreende bem o mercado e tem informações que possam guiá-lo a fazer as melhores escolhas.

Igualmente a avaliação do próprio potencial às vezes fica limitada, pois ele não sabe como os empregadores eventuais avaliarão suas qualidades.

Por isso, é bastante útil recorrer à ajuda profissional para a busca do emprego. O profissional que dispõe de recursos não só pode, mas também deve recorrer a ela, para garantir as melhores condições de colocação. O investimento em serviços profissionais paga-se em pouco tempo.

O que uma assessoria de colocação pode fazer para o candidato:

- ◆ *Orientá-lo a perceber as melhores oportunidades do mercado e a evitar áreas com baixo potencial futuro;*
- ◆ *Ajudá-lo a inventariar melhor seus pontos fracos e pontos fortes, sob a perspectiva do mercado;*
- ◆ *Ajudá-lo a manter a necessária tranqüilidade e atitudes positivas para a busca do emprego;*
- ◆ *Ajudá-lo a traçar objetivos e estratégias de modo mais adequado;*
- ◆ *Ajudá-lo a apresentar-se melhor em entrevistas, testes e outros tipos de prova de qualificação;*
- ◆ *Ajudá-lo a organizar melhor seu processo de busca, oferecendo-lhe cadastro de empresas, suporte administrativo, etc.*
- ◆ *Ajudá-lo a abordar o mercado de modo certo;*
- ◆ *Apresentar um feedback ao candidato sobre as entrevistas que ele tenha feito;*
- ◆ *Orientar nas negociações sobre salários e benefícios.*

Na verdade, o trabalho de uma assessoria envolve muito mais que tudo isso.

Deve-se ressaltar os aspectos emocionais envolvidos na busca e a importância de um apoio psicológico que o serviço pode oferecer nessa circunstância.

Quando o candidato sente que efetivamente tem aliados, isso faz toda a diferença.

Mais orientações

No final do livro o leitor encontra anexos que dão maiores orientações para a busca de um emprego.

*“Quando você tenta alcançar as estrelas,
talvez não consiga agarrar nenhuma delas,
mas é certo que não acabará com um
punhado de barro nas mãos”.*

Leo Burnett

Orientação para Elaboração de Currículo

Para que o currículo seja um instrumento eficaz de apresentação do profissional no mercado, é necessário dedicar tempo e cuidado à sua elaboração.

A linguagem utilizada deve ser clara e objetiva e a apresentação, “ enxuta”, não ultrapassando três páginas.

Algumas sugestões para facilitar sua confecção:

- a. **Nome completo do profissional** – preferencialmente no alto da página.*
- b. **Endereço residencial completo** – não esquecer de números como CEP, DDD, e caso não tenha telefone, coloque o número para recados e o nome da pessoa que irá ser responsável pela comunicação.*
- c. **Dados pessoais** – Exemplo: Brasileiro, casado, 1 filho, 30 anos.*
- d. **Objetivo** – Este item merece uma atenção especial, pois além de escrever o cargo que se pretende ocupar, deve-se enfatizar a área de atuação do profissional.*
- e. **Formação e cursos de aperfeiçoamento** – Neste item o importante é o nome do curso e a instituição em que foi realizado. Os cursos de aperfeiçoamento devem seguir a mesma regra, tendo, porém, o cuidado de não serem relacionados cursos em excesso ou fora do perfil profissional.*

f. **Idiomas** – *Caso o profissional conheça algum, ele deve ser mencionado com o grau de conhecimento.*

Ex: Inglês – Nível básico

g. **Experiência profissional** – *Inicia-se a descrição pela mais recente, contendo:*

- ◆ *Ano de entrada e saída*
- ◆ *Nome da empresa*
- ◆ *Cargo ocupado*

Uma breve descrição da atividade desenvolvida e dos resultados obtidos é necessária para que não surjam dúvidas quanto ao perfil.

A partir das atividades descritas e dos resultados obtidos, você estará diferenciando-se de outros profissionais.

Como o currículo deve ser um resumo de atividades profissionais, é muito importante refletir sobre todos os dados que serão incluídos.

Após o resumo da última empresa, passa-se, seguindo a mesma forma, para a empresa anterior e assim sucessivamente.

O que não colocar no currículo

- ◆ *Filiação*
- ◆ *Números de documentos*
- ◆ *Cursos em excesso ou cursos fora do perfil profissional*
- ◆ *Linguagem confusa ou rebuscada*
- ◆ *Descrições muito detalhadas*
- ◆ *Assinatura*
- ◆ *Pretensão salarial*

Opção ao currículo

Caso o profissional tenha pouca experiência ou deseje mudar sua área de atuação, o ideal é a carta-currículo.

Esse instrumento de apresentação, bastante eficiente, não deve ultrapassar uma página e deve conter, de forma clara e sucinta, os mesmos itens do currículo.

A carta deve ser assinada pelo profissional.

Importante

Todos os dados do currículo devem ser precisos e verdadeiros, pois muitas empresas checam as informações na entrevista.

Informações agressivas ou pouco éticas não devem ser usadas.

Alternativa 2

Mudança no trajeto de carreira

Alguns empregos acham-se ameaçados. São usualmente aqueles que envolvem atividades que estão sendo eliminadas ou parcialmente substituídas pela tecnologia da eletrônica e da informática. Em geral as atividades relacionadas com a captação, processamento e transmissão de informações simples encontram-se nessa categoria.

Vejamos algumas mudanças drásticas que vêm ocorrendo no mundo do emprego:

- ◆ *Nos escritórios de grandes empresas, o processamento de dados será cada vez mais automatizado. Grandes programas de computadores realizarão sozinhos muitas atividades que anteriormente eram feitas por técnicos de várias áreas. Isso ocorre em finanças, controle de vendas, controles de produção, compras, enfim, em todas as áreas administrativas.*

- ◆ *Nas áreas produtivas os robôs, com suas diversas modalidades, substituem trabalho manual e também trabalhos intelectuais de controle.*

“O mercado é cruel. Não tem lealdade a ninguém e não reconhece sucessos passados”.

João Bosco Lodi

- ◆ *A Internet, com seu poder de centralização, elimina diferentes funções nas mais variadas áreas, das vendas à publicidade, das compras ao transporte de pessoas.*
- ◆ *A terceirização de atividades-meio das empresas faz com que em algumas áreas a produtividade aumente sobremaneira, reduzindo o contingente ocupado.*
- ◆ *Devido à concorrência e à necessidade de ampliação da produtividade, as empresas investem cada vez mais em recursos tecnológicos – computadores, equipamentos de comunicação – e em treinamento. Com o aumento da produtividade reduz-se a demanda de pessoal.*

Aqueles que estão próximos dessas mudanças sabem muito bem de que estamos falando. E não adianta ficar esperando pelos acontecimentos. O mais prudente é tomar providências para mudar o mais rápido possível.

O lado positivo

Se de um lado o mundo moderno traz ameaças ao emprego de muita gente, de outro ele abre portas para mudanças pessoais. Há um grande número de áreas novas sendo abertas, para as quais não se exigem longos anos de experiência, até porque

ninguém os teria. Por exemplo, com um pouco de estudo, qualquer profissional pode habilitar-se a trabalhar em uma das atividades que a Internet vem criando. Ele não vai ter muita experiência, certamente, mas nesse campo não é demandada muita experiência, e sim boas idéias e flexibilidade para adaptação.

Igualmente, vêm surgindo diferentes formas de vender e divulgar produtos, de prestar serviços de transporte, de prover alimentação, de realizar serviços domésticos ou pessoais. Nessas modalidades, ninguém é muito experiente e aquele profissional egresso de outras áreas estará em pé de igualdade com os já estabelecidos.

“A verdadeira dificuldade não está em aceitar idéias novas, mas em escapar às idéias antigas”.

John Maynard Keynes

Em nossa experiência temos visto que o mundo moderno, devido a todas essas tendências, abre oportunidades para mudanças no trajeto de carreira.

Seu emprego tem futuro?

A primeira coisa a ser feita é verificar se seu tipo de trabalho atual tem futuro ou se vai ser afetado negativamente pelas mudanças.

Se houver boas perspectivas, nada contra a permanência na área. Mas, se maus tempos se avizinham, é hora de mudar. Mudar pode ser uma boa escolha também para aqueles cuja ambição de crescimento seja maior que o potencial futuro da área.

Para uma análise do futuro da área, pergunte-se:

- ◆ *Que atividades executadas hoje por mim poderiam ser feitas de modo mais eficiente pelo computador ou por um equipamento eletrônico?*
- ◆ *Que atividades executadas por mim hoje tenderiam a ter menor importância no futuro?*
- ◆ *Que grau de eficiência relativa terei a apresentar em meu desempenho na área, no futuro?*
- ◆ *Que nível e natureza de concorrência deverei enfrentar num futuro breve e qual o meu grau de preparação para essa concorrência?*

Mudando para o rumo certo

É necessário ou desejável mudar? Em caso positivo, o sensato é criar uma estratégia para a mudança para o rumo certo. Essa é uma boa oportunidade não só para defender sua carreira contra ameaças futuras, mas também para realizar coisas que você provavelmente deixou de lado até hoje.

Eis alguns pontos para uma mudança para o rumo certo:

“Para ser bem-sucedido, a primeira coisa a fazer é se apaixonar pelo trabalho”.

Irmã Mary Laurretta

Voltando-se para a vocação e a motivação – Já que vai mudar, o profissional pode focalizar as áreas de interesse que manteve latentes até hoje. Pode ser que não tenha seguido sua vocação básica, que haja outros trabalhos capazes de trazer-lhe uma motivação muito maior que aquela que tem hoje, por

exemplo. Por que não buscar essas atividades, então? A mudança oferece riscos em qualquer direção, mas em qualquer direção ela poderá ser viável também. Assim, o ideal é mudar para um rumo em que se tenha plena motivação, pois isso dará robustez para se enfrentar a transição com mais segurança.

“Se você quer um lugar ao Sol, tem que suportar algumas queimaduras.”

Abigail Van Buren

Aproveitando-se o capital acumulado – Em qualquer que seja a atividade em que atuou, o profissional acumulou um capital. Esse é representado pela experiência obtida, pela rede de contatos estabelecida, pela imagem que formou, pelas fontes de informação e referência que estabeleceu. Tudo isso tem valor e podemos usá-lo bem se fizermos uma escolha adequada de rumo. Quase sempre é possível trazer capital de uma área para usar em outra. Dê preferência à área em que esse capital vai ter o melhor uso.

Voltando-se para áreas de maior potencial – Há áreas de potencial futuro maior e é para elas, havendo vocação e habilitação, que o profissional deve voltar-se, naturalmente. Quase sempre é possível compatibilizar essas variáveis (habilitação, vocação e área de potencial), desde que se use de flexibilidade e criatividade.

Por exemplo, a área de informática é de grande potencial, mas o profissional não tem habilitação em sistemas ou computadores. Porém, ele pode estar plenamente habilitado em vendas e então, com um pouco de conhecimento de informática apenas, pode entrar na esfera comercial da área.

Preparando-se para mudar

Para mudar o trajeto da carreira, não tenha pressa, mas não espere a vida toda. Os seguintes conselhos podem ajudar:

1. *Comece a ler e a informar-se sobre a nova área;*
2. *Se possível, vá a um seminário que trata de algum aspecto da área para a qual deseja mudar;*
3. *Levante os conhecimentos, os recursos, as habilidades que são requeridos para atuação na área;*
4. *Prepare-se para atuar eficientemente na área;*
5. *Identifique os setores de maior demanda e pujança econômica dentro da área;*
6. *Identifique empresas e pessoas-chaves da área e aproxime-se delas;*
7. *Defina uma estratégia para entrada na área: tipo de cargo, quando, como;*
8. *Quando se sentir devidamente pronto, passe a buscar um emprego na área (siga as recomendações dadas no capítulo anterior deste livro);*
9. *Avalie as oportunidades e não seja exigente na fase inicial, pois a questão é entrar na área;*
10. *Quando conseguir entrar na área, faça uma estratégia de sustentação e dê o melhor de seus esforços e talentos para segurar sua conquista.*

Use o desafio e a alegria como estímulo

Freqüentemente somos levados a crer, erroneamente, que na segurança reside a felicidade. Não, ela requer um pouco de desafio na vida. O desafio da mudança de área e a alegria de fazer aquilo que se quer, serão dois poderosos estímulos para quem adquire a coragem de mudar. Use-os com prazer.

Alternativa 3

Nova oportunidade em outro lugar

Com as grandes mudanças na economia, é natural que algumas regiões passem por transformações rápidas também, o que afeta seu quadro econômico. Isso tem acontecido particularmente no Brasil.

Algumas regiões que já foram mais importantes do ponto de vista econômico perdem espaço, enquanto outras menos relevantes ampliam sua participação no PIB – Produto Interno Bruto.

Com o deslocamento das atividades econômicas de uma região para outra, as oportunidades de carreira e empreendimento deslocam-se também, naturalmente. Em nosso trabalho na Manager, temos acompanhado esse processo de perto. Ao

Tendemos a ter uma visão muito limitada pela geografia do lugar onde vivemos. Viajar, ler, conversar sobre outros lugares ajuda-nos a ampliar nossas fronteiras de percepção e localizar oportunidades.

mesmo tempo em que participamos no fechamento de uma fábrica na região de São Paulo, provendo treinamento e assistência aos demitidos, cuidamos do recrutamento de pessoal para grandes unidades produtivas em outras regiões.

Acompanhando as oportunidades

Para o profissional, o importante é estar onde possa realizar plenamente seus objetivos. Isso implica eventualmente em aceitar a idéia de mudar-se de cidade e - por que não? - até de País. Nos dias de hoje, as fronteiras são mais permeáveis e a facilidade de transportes e de comunicação reduzem o tamanho do mundo.

Temos conhecimento de inúmeros casos de profissionais que trabalham em uma cidade e moram em outra, a centenas de quilômetros de distância. Por exemplo, o profissional mora em Curitiba e trabalha em São Paulo. Permanece na cidade em que trabalha durante a semana e viaja na sexta de avião para Curitiba, isto é, perde 35 minutos no vôo.

Pensar globalmente é uma necessidade. O profissional deve perguntar-se:

- ◆ *Onde estão as melhores oportunidades para mim?*
- ◆ *Qual é o caminho para chegar até elas?*
- ◆ *É possível aproveitar as oportunidades situadas em outras regiões?*
- ◆ *É desejável e possível mudar de cidade?*
- ◆ *O que efetivamente perco com a mudança eventual?*
- ◆ *O que efetivamente ganho com a mudança eventual?*

Aprendendo a mudar

Mudar nunca é fácil. Qualquer pessoa encontrará inúmeras ótimas razões para não mudar. As justificativas são a familiaridade com as condições locais, a escola, os bens eventualmente acumulados em uma área, etc. Sim, inegavelmente essas “raízes” acabam prendendo um pouco as pessoas e tirando parte de sua mobilidade.

A grande verdade, porém, é que os inimigos reais da mudança são a acomodação e o medo. E nada disso combina com progresso na carreira.

É evidente que nem sempre o profissional pode ou deve priorizar a carreira em suas decisões. Isso eventualmente nem mesmo combina com seus valores mais profundos. Porém, o que temos notado em nossas assessorias é que muitas vezes o contrário ocorre – o profissional trata da própria carreira com um grau de prioridade muito baixo. É possível que uma priorização mais realista desse ângulo tão importante da vida possa levar a uma disposição maior para mudança de cidade.

A escolha é de cada um. Mas também as conquistas são de cada um. Aqueles que se dispõem mais a buscar as oportunidades certamente terão chances maiores.

Pense:

- ☞ *Estaria disposto a mudar de cidade para encontrar oportunidades melhores?*
- ☞ *Se não, por quê? Essas razões efetivamente se justificam, ou não passam de desculpas para encobrir o medo e a acomodação?*

Preparar é preciso

Mudar de cidade pode trazer bons ventos para uma carreira. Preparar-se para a mudança, porém, é uma necessidade. Um plano de médio prazo pode ser a melhor alternativa. Avalie o potencial futuro da região em que você está. Há possibilidades reais e boas de progresso na área, dentro da atividade escolhida? Procure ler sobre outras regiões do país, principalmente dados econômicos, de emprego, renda, atividades empresariais, investimentos governamentais. Localize as oportunidades na área pretendida e faça um roteiro para uma mudança segura e eficiente.

Alternativa 4

Desenvolvimento de nova habilidade

As novas demandas do mercado exigem novas habilidades. Isso quer dizer que habilidades que outrora eram valorizadas hoje não o são mais e habilidades não tão valorizadas no passado adquiriram maior valor. O profissional efetivamente empenhado em encontrar para si um melhor lugar ao Sol pode então pensar em mudar seu perfil de competência.

Muitas tarefas de desenhista foram substituídas pelo computador ou se tornaram muito fáceis em decorrência dele, abrindo a possibilidade de qualquer um executá-las com eficiência. Em compensação, a criação nunca foi tão importante.

“A ferramenta é nada; o talento, tudo. Não credes que alguém deixasse de ser um grande pintor pela falta de uma caixa de tintas. Um pedaço de carvão lhe bastaria, como a Apeles.”

Joaquim Nabuco

Um desenhista que se torne menos técnico e mais artista provavelmente estará melhor aparelhado para enfrentar os desafios da economia moderna. Trabalhos rotineiros de escritório, que exigiam atenção concentrada, organização, disciplina, capacidade de convivência com tarefa maçante, perderam relevância. Por outro lado, atividades voltadas para a comunicação e a interação humana valorizaram-se. Quem é bom comunicador tem uns pontos a mais do que quem é disciplinado na rotina, então.

Autodesenvolvimento dirigido

As maiores ou melhores oportunidades provavelmente estarão em tarefas novas para muitas das quais o profissional poderá ter a necessária vocação e talento. A palavra-chave para chegar a elas é o autodesenvolvimento. Este deve ser dirigido, gerenciado de tal maneira que novas competências sejam adquiridas com a máxima eficiência e no menor tempo.

Pode-se começar com a identificação das ocupações promissoras que sejam atrativas para você, as atividades e tarefas que demandam. Depois, descubra quais são as competências que essas atividades e tarefas requerem e faça uma avaliação realista do seu potencial para desenvolvê-las.

“Devemos aprender durante toda a vida, sem imaginar que a sabedoria vem com a velhice”.

Platão

Por fim, busque os meios de desenvolvimento das competências em que você é carente.

É possível aprender

Muita gente usa excelentes desculpas para evitar o esforço de aprender, isto é, o esforço de mudar

sua forma de sentir, pensar e agir, pois aprender é exatamente isso. Quem quer mudar para melhor e ampliar sua empregabilidade deve deixar de lado essas desculpas esfarrapadas.

Vejamos algumas delas:

Já estou muito velho ou velha – Ora, “o jogo só acaba com o apito do juiz”. Quem está vivo, a não ser que tenha reais dificuldades de saúde, está apto a mudar – e todos os pesquisadores da área geriátrica garantem que mudar, encarar desafios, é a melhor maneira de obter uma vida longa e feliz. Sempre é tempo de aprender, então.

*“Não somos
velhos,
enquanto
buscamos”.*

Jean Rostand

Eu não tenho jeito para – As pessoas acham que “não têm jeito” para vendas, ou para lidar com o computador, ou para dar aulas, etc. Em geral, isso é idéia falsa sobre si mesmas, idéias que foram colocadas em suas cabeças no passado e ficam lá sem questionamento. Mitos que atrapalham. Nossa experiência mostra que a maioria das pessoas têm habilidade maior do que imaginam. O problema é deixar os mitos de lado, arregaçar as mangas e buscar o autodesenvolvimento.

Não há mercado para ... – Muitos dos candidatos a novos empregos que nos procuram são aconselhados a mudar para outras áreas. Quando apresentamos nossos conselhos, ouvimos da parte deles grandes explicações sobre o mercado. Dizem que não há mercado para isso ou para aquilo e na maioria das vezes percebemos que essas pessoas são completamente desinformadas sobre o mercado. Suas idéias surgem de

informações vagas que ouviram aqui e ali. Podemos dizer que sempre há mais demanda do que a pessoa imagina. É só deixar de ter “certezas” que o indivíduo abre a mente para novas oportunidades.

Para aprender, ampliar nossos horizontes, precisamos zerar nossa mente, por assim dizer. Ter menos certezas, ouvir mais os especialistas, buscar mais informações verdadeiras, cultivar menos mitos.

Abandonando velhas idéias e sentimentos

Quando algum órgão público ou empresa de grande porte abre um concurso para uma função como escriturário, por exemplo, é freqüente verificarmos que milhares de candidatos se apresentam. O salário às vezes é bem baixo, mas lá estão eles, na fila. Querem segurança.

Quando tudo está mudando é mais arriscado manter-se preso a idéias antigas.

Quando se abre uma vaga para vendedor, principalmente em se tratando de produto que oferece algum desafio para a colocação no mercado, é muito difícil encontrar candidatos. A área de vendas “não dá segurança”, a pessoa quer ter “alguma coisa garantida”.

É compreensível essa postura. Porém, ela mostra que a maioria ainda confia na “segurança” paternal das grandes empresas e do governo e tem medo de enfrentar o mercado com sua própria qualificação e motivação. As pessoas freqüentemente não acreditam em sua capacidade para influenciar os resultados de um trabalho.

Deixemos de lado a porção sensata da busca de segurança, que é natural e aceitável. Esse lado sensato, a nosso ver, corresponde a, digamos, 20% daquilo que observamos nas pessoas. Os outros 80% ficam por conta da desinformação, da “neura”, das preocupações excessivas captadas das notícias alarmantes da mídia.

O mesmo vale para a potencialidade dos negócios. As pequenas empresas não oferecem tanta garantia como as grandes e o governo? Hoje isso é duvidoso, no mínimo. Há milhares de pequenas empresas com alta estabilidade operacional e financeira, que mantêm funcionários estáveis por longos períodos.

Por fim, vale também para atividades. Um escriturário está mais protegido que um vendedor? Sim, enquanto o vendedor ainda não aprendeu a vender. Depois que tiver aprendido, a qualquer tempo, com crise ou sem crise, em um tipo de empresa ou outro, a qualquer hora ele será capaz de, por si mesmo, gerar o seu rendimento. Então, a situação se inverte: em vez de ele ser dependente da empresa, a empresa é que é dependente dele.

É provável que a melhor coisa para um profissional seja:

- ◆ *Em vez de querer o peixe, aprender a pescar*
- ◆ *Em vez de buscar segurança no mundo, desenvolver capacidade de lidar com os desafios que ele traz*
- ◆ *Em vez de esperar pelo governo ou pela empresa, enfrentar o mercado com suas próprias armas*

O que o mercado valoriza

A situação de mudança cria automaticamente a valorização de inúmeros tipos de habilidades. Vejamos alguns:

- ◆ *Liderança, capacidade de influenciar, persuasão*
- ◆ *Comunicação, relacionamento com públicos diversificados, simpatia*
- ◆ *Capacidade de aprender, deixar idéias antigas de lado e abraçar idéias novas*
- ◆ *Capacidade de negociar, trabalhar em equipe, estabelecer acordos válidos com outros*
- ◆ *Iniciativa, capacidade de ver novas oportunidades, de inventar*
- ◆ *Dinamismo, disposição para “arregaçar as mangas” e fazer as coisas acontecerem*
- ◆ *Proatividade, capacidade de se antecipar aos fatos*

A lista pode ser longa. Cada habilidade requerida e valorizada pelo mercado é uma fonte de oportunidade e uma meta de mudança para quem quer encontrar um melhor lugar ao Sol.

Mais oportunidades que ameaças

Freqüentemente somos levados a crer que o mundo moderno é ameaçador e complicado. Tem um fundo de verdade, evidentemente, mas devemos perguntar: para quem? Certamente não o é para aquele que entende as mensagens que ele nos manda e resolve mudar pessoalmente para harmonizar-se com ele.

Na maioria das vezes verificamos que o mundo oferece mais oportunidades que ameaças.

Podemos dizer com certa tranquilidade que...

- ◆ *As oportunidades são maiores do que as pessoas pensam*
- ◆ *As pessoas têm maior potencial para aprendizado e mudança do que imaginam*
- ◆ *As barreiras maiores ao crescimento e realização pessoal usualmente localizam-se nas pessoas e não no mundo*

Mãos à obra, pois, que você conseguirá mudar, se desejar.

Para sobreviver, para evitar o que chamamos de choque do futuro, o indivíduo deve se tornar infinitamente mais adaptável e capaz do que já foi.”

Alvin Toffler

Alternativa 5

O trabalho temporário

O trabalho temporário pode ser uma boa idéia para muita gente. Hoje em dia ele oferece oportunidade não só para profissionais de menor qualificação, mas também para aqueles que já atingiram um grau de capacitação maior, incluindo o executivo.

Usualmente, a remuneração por hora do trabalho temporário é maior que a obtida no emprego fixo. Em compensação, o profissional que se dispõe a dedicar-se a esse tipo de atividade deve estar preparado para, no cômputo geral, ganhar menos, já que ficará mais tempo parado – caso em que não terá rendimento.

Para quem serve

O trabalho temporário pode ser admitido como transitório por um período na vida profissional, ou pode ser assumido como ocupação definitiva. Usualmente, como ocupação transitória

ele pode ser uma opção para profissionais temporariamente disponíveis no mercado e em busca de nova colocação e para aqueles que estão temporariamente dedicando-se a alguma tarefa que impeça o trabalho fixo (um curso, por exemplo). Note que ele é flexível para acomodar-se a diferentes situações e objetivos profissionais e pode ser um recurso que ajuda o profissional a realizar metas de desenvolvimento em sua carreira. Usado com boa estratégia, é uma ajuda e tanto.

Como ocupação definitiva, o trabalho temporário pode ser uma boa opção para profissionais que queiram fazer um uso mais livre de seu próprio tempo, por terem outros objetivos relevantes em sua vida. Pode ser bom também para aquele que tem outras fontes de renda promissoras e incompatíveis com o emprego fixo. É possível também que o profissional desenvolva uma competência especial em realização de trabalhos temporários e então valorize seu tempo de tal modo que acabe ganhando mais do que ganharia no emprego fixo. Com uma boa estratégia, inúmeras oportunidades se abrem.

Diferentes caminhos

O caminho mais óbvio para o exercício do trabalho temporário é contatar as agências que oferecem esse tipo de serviço às empresas. Existem inúmeras boas agências, de grande porte e atuação mundial, que efetivamente conseguem trabalho constante para o profissional.

Há o caminho individual. Nada impede que o profissional, por conta própria, comece a desenvolver contatos e se ofereça para serviços temporários de diferentes naturezas. Com o passar do tempo, seguramente ele vai conquistar uma clientela

permanente e cativa. Isso tem sido comum para profissionais da área de informática, em suas várias modalidades de tarefa.

Interim Management

Nos últimos tempos, surgiu uma nova modalidade de trabalho temporário, na área gerencial, para atender às novas demandas das empresas, em fase de grandes mudanças. Trata-se do *interim management*, que em português poderia ser traduzida por “gerência interina”. É a contratação de um profissional para gerenciar por um período de tempo limitado, usualmente entre 4 e 8 meses. Essa contratação tanto pode ser feita para a execução de um projeto específico, que foge à rotina da empresa, quanto simplesmente para a substituição de um gerente afastado por qualquer razão.

O gerente interino seguirá os horários e a rotina de trabalho normal na empresa, pelo prazo contratado. Responderá pelas tarefas específicas que lhe tenham sido delegadas, atuando como se fosse funcionário. Após o período específico, marcado pelo fim do projeto ou volta do gerente ausente, ele é desligado.

Também no caso da gerência interina os caminhos para se buscar esse tipo de trabalho são dois. Pode-se fazê-lo através de agências especializadas (já existem no Brasil) ou diretamente, com um esforço de marketing pessoal.

Alternativa 6

Atuação como autônomo

O trabalho autônomo adequa-se muito bem à dinâmica da economia moderna. Tem nítidas diferenças em relação ao emprego, pois o prestador de serviços autônomo faz o seu próprio horário, seu próprio plano de trabalho, gerencia a si próprio, mesmo que esteja ligado em parceria a uma empresa. E tem nítidas diferenças também em relação à ocupação do empreendedor, pois este tem compromissos que o autônomo não tem – uma organização a dirigir, contas mais pesadas a pagar, responsabilidades maiores.

Por essas razões o trabalho de autônomo tem sido eleito como o mais adequado por muitos profissionais que apreciam uma vida mais descompromissada.

Maior qualidade de vida

Um autônomo bem-sucedido costuma ser o profissional que tem mais liberdade, quando comparado a um funcionário de empresa ou mesmo empresário. Isso muitas vezes tem reflexo positivo sobre a qualidade de vida.

É viável em inúmeras modalidades de prestação de serviços: nas vendas, no ensino, na manutenção de equipamentos, etc. Pode ser a escolha certa, mas exige alguns comportamentos especiais, principalmente aqueles ligados à disciplina requerida pelo autogerenciamento.

Tornando-se o próprio chefe

Seu próprio funcionário

O outro lado da moeda: você será seu próprio funcionário. Da produtividade deste funcionário virá sua renda. Então, é preciso que você trabalhe zelosa e motivadamente para realizar seus objetivos. Não dá para transferir essa responsabilidade para ninguém.

Trabalhar como autônomo é uma tendência que vem crescendo e deve se expandir muito mais no futuro. Já é comum, em muitas organizações, a transformação do empregado em um prestador de serviço. O universo de trabalhadores autônomos inclui desde consultores de tecnologia de última geração ao dono de uma *van* que vende cachorro-quente.

Muitas pessoas optam pelo trabalho autônomo porque perderam seus empregos, não encontraram um novo e acabaram por descobrir esse estilo de viver e trabalhar, que na maioria das vezes revela-se interessante. Outras decidem-se por uma atividade autônoma em busca de mais liberdade, mais realização profissional. O fato é que trabalhar como autônomo é um empreendimento como outro qualquer. Portanto, o profissional deve conhecer muito bem o mercado em que pretende entrar. Só assim será capaz de avaliar a demanda para seu serviço.

Mudança de atitude

O profissional autônomo não pode se comportar como empregado. É preciso esquecer a atitude de funcionário e passar a pensar como empreendedor.

Como autônomo você terá de estar preparado para:

- ◆ *Correr mais riscos*
- ◆ *Ter criatividade e iniciativa*
- ◆ *Ser versátil*
- ◆ *Ter visão estratégica*
- ◆ *Saber vender seu trabalho*

Autodisciplina é a palavra-chave

O autônomo precisa de muita disciplina, principalmente porque muitos vão começar sua atividade em casa, ambiente cheio de atrativos para desviar a atenção do trabalho. Quando falamos de disciplina não estamos nos referindo ao profissional ter, obrigatoriamente, de começar um trabalho e só parar quando terminar.

Queremos dizer, porém, que se você ficou uma tarde sem trabalhar, por qualquer motivo, faça sua tarefa à noite. Em outras palavras: mantenha suas tarefas em dia. Uma estratégia

Disciplina

A palavra disciplina tem a mesma origem da palavra discípulo.

Disciplina é você ser o seu próprio discípulo... e seu próprio mestre. Você faz aquilo que deve, a coisa certa para realizar suas metas... e não aquilo que tem vontade de fazer.

para evitar dispersar a atenção é definir um local para seu trabalho e orientar sua família para que interfira o mínimo.

É aconselhável também manter um telefone diferente para o escritório e se possível dois, computadores: um para uso pessoal e o outro para uso profissional. Se você tiver por hábito comer alguma coisa enquanto trabalha, tente manter tudo à mão para evitar o vaivém à geladeira.

Prepare-se para a rejeição

O trabalhador autônomo precisará de muita persistência, principalmente no início, já que o mercado, em geral, prefere contratar pessoas jurídicas. Para reduzir a rejeição, busque boas referências. Saiba vender sua experiência, habilidades, conhecimentos.

Investir em informação

Não pense que como autônomo você poderá esquecer de se reciclar. Pelo contrário, precisará muito mais investir em conhecimento para que possa se diferenciar em meio à multidão.

Reforce:

- ◆ *O marketing pessoal*
- ◆ *A rede de contatos*
- ◆ *A busca por referências*
- ◆ *Habilidades em vendas*
- ◆ *Habilidades em negociação*

Principais pontos positivos do trabalho autônomo

- ◆ *Mais liberdade*
- ◆ *Mais desafios profissionais*
- ◆ *Maior possibilidade de adquirir novos conhecimentos e habilidades*
- ◆ *Trabalhar para vários clientes*
- ◆ *Possibilidade de ganhar mais*
- ◆ *Possibilidade de maior realização profissional*

Pontos negativos

- ◆ *Menos segurança (não terá salário fixo)*
- ◆ *O retorno financeiro não vem nos primeiros meses*
- ◆ *Férias não remuneradas*
- ◆ *Necessidade de arcar com o pagamento de impostos se quiser trabalhar regularizado*
- ◆ *Envolvimento com a parte burocrática*

Visão realista

Trabalhar como autônomo não é tão simples como muitos podem imaginar. É uma ilusão, por exemplo, o profissional achar que não terá chefe nem horário e vai ganhar rios de dinheiro. Na fase inicial costuma ocorrer justamente o contrário: o profissional ganha menos, tem de trabalhar mais e de atender clientes superexigentes.

Com o tempo, porém, à medida que ele vai “aprendendo a nadar”, as coisas vão mudando para melhor.

Balancear a vida familiar com o trabalho

O autônomo deve tomar muito cuidado para não prejudicar a vida familiar trabalhando aos sábados, domingos e feriados. Estabeleça horários para o começo e o fim de suas atividades. É preciso estabelecer prioridades e destinar momentos para o lazer. Lembre-se que quase sempre as boas idéias surgem justamente nos momentos de descontração.

Mercado

Segundo cálculos do IBGE, um em cada quatro trabalhadores das seis principais capitais brasileiras trabalha como autônomo. Outro estudo, feito pelo Dieese, mostra que em São Paulo o número de autônomos passou de um milhão em 1990 para 1,47 milhão em 1998. No Brasil, existem 15 milhões de profissionais autônomos, de acordo com o último levantamento do IBGE, feito em 1997.

Entram nessas estatísticas profissionais liberais, como advogados, médicos, dentistas, psicólogos, consultores de empresas, assim como os donos de peruas de cachorro-quente, ambulantes em geral, o dono de uma confecção de fundo de quintal, o professor de inglês que dá aula em domicílio.

Legalização

Muitos profissionais autônomos perdem oportunidade de trabalho por não estar inscritos nos órgãos competentes. Isso porque, se não for cadastrado, o profissional só poderá oferecer recibo simples (aqueles vendidos nas papelarias) e esse documento não tem valor fiscal.

Para legalizar-se como autônomo, o profissional precisa inscrever-se no Cadastro de Contribuinte Mobiliário (CCM) e pagar impostos sobre os serviços prestados. Os profissionais cadastrados têm de pagar Imposto sobre Serviços (ISS) e a Taxa de Licença de Instalação e Funcionamento (TLIF).

Um contador ou até mesmo despachante faz a legalização do autônomo de modo fácil e a preços módicos. Aqueles que não querem ter esse gasto, porém, poderão procurar a prefeitura da cidade e receberão a devida orientação.

Como se fosse uma empresa

O autônomo deve administrar sua atividade como se fosse uma empresa. Isso implica manter excelentes contatos com a clientela, fazer esforços para buscar novos clientes e segurar os existentes, administrar com zelo as operações para não ter gastos desnecessários etc. Uma visão empresarial da atividade colabora para a manutenção do profissionalismo e para a obtenção de melhores resultados.

*Nos negócios, muitas vezes a perseverança
e a tenacidade contam mais que a inteligência.*

Georg Fischer

Alternativa 7

Abertura e administração de um novo negócio

O negócio próprio é objeto de desejo de grande parte dos brasileiros. A cada ano, centenas de milhares de empresas são criadas no país. Mesmo nos Estados Unidos, onde o desemprego atinge apenas 4,3% da PEA - População Economicamente Ativa, esse tipo de empreendimento é uma tendência tão forte que pode ser considerado o sonho americano.

Por que iniciar o negócio próprio

As pessoas que decidem iniciar uma atividade empresarial geralmente buscam atingir um ou mais dos seguintes:

- ◆ *Conquistar a independência financeira*
- ◆ *Ter mais liberdade*
- ◆ *Ser o próprio chefe*

- ◆ *Ter maior realização profissional*
- ◆ *Fazer aquilo que tem vontade*
- ◆ *Realizar objetivos pessoais incompatíveis com a vida de empregado*
- ◆ *Utilizar plenamente suas habilidades e conhecimentos.*

Mas criar um empreendimento bem-sucedido não é tão fácil como muitos podem imaginar. Por isso, é melhor o futuro empresário não se iludir, acreditando no sucesso repentino.

Independência financeira - Dificilmente o retorno do capital investido vem rápido, mesmo quando o negócio é bem-sucedido desde o início. O novo empreendedor deve estar ciente desse fato para evitar frustrações futuras.

Mais liberdade – Alguns negócios demandam mais compromisso que outros, mas é bom não acreditar em muita liberdade no início. Pelo menos na fase inicial dedicar-se mais pode ser um bom começo.

Adeus ao chefe – Ser o próprio chefe certamente é um grande atrativo para quem pretende iniciar um negócio. O empresário, porém, passará a ter outro chefe muito mais exigente: o cliente. E esse chefe tem poder de demiti-lo.

Maior realização profissional – O negócio próprio efetivamente permite um uso máximo do talento e da vocação do profissional. Mas, nem sempre se conseguem resultados excelentes de início. Esteja preparado para a frustração de lidar com o mercado e ouvir suas duras mensagens de rejeição. Com o tempo, atenderemos melhor a ele e ele nos recompensará.

Fazer o que tem vontade – O empreendedor pode escolher as tarefas em que melhor se sai. Mas isso tem limites, naturalmente, e algumas tarefas que não agradam cem por cento terão de ser feitas. Com o tempo é possível atribuir a alguém a dedicação a elas.

Objetivos pessoais – O negócio próprio pode compatibilizar objetivos pessoais, como o de fazer um horário diferente para estudar à tarde ou o de mudar para uma cidadezinha do interior sem empregos. Porém, isso tem limites também e o empreendedor tem de ter um projeto viável que o permita.

Usar habilidades e conhecimentos – O futuro empresário precisa desenvolver novas habilidades e buscar novos conhecimentos para tocar o negócio com eficiência. O ideal é tornar-se um especialista na área em que pretende atuar. Além da educação tradicional, existe uma série de opções para ampliar os conhecimentos, como participar frequentemente de eventos relacionados ao seu campo empresarial.

Raiz da riqueza

O conhecimento, hoje chamado de capital intelectual, sempre foi a origem da riqueza. Investa para obtê-lo e use-o adequadamente.

Essa estratégia ajuda também a estabelecer relacionamentos com clientes e fornecedores, além de ser uma fonte inspiradoras de novas idéias. É necessário ler jornais e revistas de negócios (de sua área e de outras), manter-se em dia com as novidades tecnológicas. Espera-se que o empreendedor esteja bem informado o suficiente para ser capaz de antecipar-se às mudanças e assim não perder terreno para os concorrentes.

O mundo dos negócios é movido a idéias

A maioria dos negócios bem-sucedidos começa com uma boa idéia. Quanto mais idéias tiver, mais chances o empresário terá de atingir o sucesso. As idéias podem surgir por acaso ou podem ser estimuladas por meio de:

- ◆ *Feiras e contatos de negócios*
- ◆ *Seminários, palestras e congressos*
- ◆ *Jornais e revistas especializados*
- ◆ *Análise de tendências.*

Isso significa que o empreendedor deve participar de associações de classe, circular, e aproveitar todas as oportunidades para estabelecer novos contatos, parcerias, acordos.

A escolha do negócio

O primeiro passo para quem pretende montar uma empresa é definir o tipo do negócio. Se o futuro empreendedor não tiver uma idéia clara sobre o que pretende fazer, deve proceder uma análise cuidadosa para identificar suas aptidões, interesses, recursos – e escolher algo compatível.

O Dinheiro

Muita gente pensa no dinheiro antes. É melhor pensar em encontrar algo que gere grande gratificação. O dinheiro virá como consequência de um trabalho entusiasmado.

Identifique o tipo de trabalho que amaria fazer – essa é uma boa regra. Ao dedicar-se a algo que o entusiasma, qualquer um torna-se mais competente e persistente. Aproveite essa força.

Siga o coração

Muitas pessoas pensam primeiro no dinheiro e depois em sua vocação. Não é um bom caminho. Pense em você daqui a cinco anos. Vai continuar gostando de trabalhar no negócio que pretende montar? A missão de sua empresa está de acordo com seus valores pessoais, com seus propósitos de vida? Conhece alguma pessoa que está nesse mesmo negócio? O estilo de vida dessa pessoa é semelhante ao que você gostaria de ter?

Conhecer bem o mercado é fundamental

É indispensável ao futuro empreendedor conhecer o mercado em que está entrando. Pesquise e estude cuidadosamente seu mercado. Essa é a única maneira de saber como e onde encontrar consumidores para seu produto ou serviço.

Prepare-se para desempenhar múltiplas funções

Geralmente, no início das atividades o dono tem de fazer um pouco de tudo (especialmente se resolveu entrar no negócio sozinho).

Por exemplo, é indispensável:

- ◆ *Saber vender - Se não tiver habilidades em vendas precisa associar-se a alguém que tenha.*
- ◆ *Saber pelo menos um pouco das técnicas básicas de administração e gerência - Esse conhecimento precisa ser aperfeiçoado à medida que o negócio se desenvolve.*

- ◆ *Conhecer todas as fases de produção de seu produto para não tornar-se dependente de terceiros.*
- ◆ *Lidar eficientemente com fornecedores, clientes e distribuidores.*
- ◆ *Com o passar do tempo, a ajuda virá, mas só com o passar do tempo.*

Administração eficaz das finanças

Fugir a todo custo da inadimplência é uma boa prática. É aconselhável evitar projeções otimistas de vendas e de gastos. O ideal é dobrar sua estimativa de despesas e imaginar que o faturamento será muito menor que sua idéia inicial.

É importante ter sempre uma reserva financeira, mas manter bons contatos com virtuais credores (o gerente de seu banco, por exemplo) é fundamental para facilitar a concessão de um empréstimo, caso o empresário venha a precisar.

Administrar o tempo eficientemente

É preciso muita disciplina e estabelecer prioridades. Se tiver para quem, delegue todas as tarefas secundárias. Mas não se furte ao controle daquelas que são fundamentais. Mesmo para as tarefas delegadas, o segredo é controlar os resultados.

Escolha de colaboradores

Contrate pessoas competentes e éticas para todas as áreas. Se for possível, tenha ao seu redor pessoas melhores que você.

Em todos os tipos de negócio o fator humano é crítico, mas na pequena empresa isso é ainda mais verdadeiro. Invista em ter boas pessoas ao seu lado.

Mantenha expectativas realistas

Não espere o pior, mas não espere milagres também. Esteja preparado para o sucesso e para o fracasso. Mantenha sempre um plano alternativo para ser utilizado caso algum de seus projetos fracasse. Saiba que a maioria dos empreendedores peca por excesso de entusiasmo.

Seja persistente

O mundo dos negócios é muito incerto, exige muita perseverança. Estudo feito pelo Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento revelou que o pequeno empreendedor passa por pelos menos três fracassos antes de se firmar. Portanto, persistência e autoconfiança são qualidades indispensáveis para quem pretende entrar nesse universo.

Determinação

Esteja determinado a atingir o sucesso. Se mantiver a atitude positiva, será mais difícil desistir diante dos primeiros obstáculos. Um dos papéis do homem de negócios é justamente administrar adversidades. Esteja preparado para isso. Quando surgir um problema, encare-o como um desafio.

Seu negócio é sua marca

Pense em seu negócio, desde o início, como uma marca. Isso começa com a escolha do nome para sua empresa. Um bom nome deve ser curto e comunicar benefício.

Plano

Muitos empreendedores fracassam porque menosprezam um item fundamental antes de criar uma empresa: o plano de negócio. O plano é indispensável, ajuda o empreendedor a manter-se na direção certa. Deve discriminar todos os aspectos possíveis do negócio.

Um plano de negócio deve contemplar tópicos como:

- ◆ *O que vamos vender?*
- ◆ *Para quem?*
- ◆ *Como?*
- ◆ *Com que diferenciais?*
- ◆ *Que organização adotaremos?*
- ◆ *Onde vamos comprar e de quem?*
- ◆ *Quanto de capital teremos em caixa?*
- ◆ *Que investimento faremos?*

*“Pode-se tomar por
companheira a fantasia,
mas deve-se ter por guia
a razão.”*

Samuel Johnson

Seja realista

Veja se seu negócio é viável. Questione se você será capaz de produzir e vender seu produto ou serviço em quantidade, qualidade e a um preço que compense seu trabalho e traga retorno financeiro.

Defina seus objetivos (a curto e a longo prazos) realisticamente.

Peça ajuda de amigos mais experientes para avaliar seus objetivos e suas premissas de negócio.

O marketing

Marketing é uma palavra-chave para o sucesso de qualquer negócio. Começa com a pesquisa adequada do mercado, da concorrência, das condições competitivas em que se vai operar. Depois disso, passa a uma definição adequada do produto a vender, suas características, seu preço, os preços para quantidades maiores, os descontos etc.

Em seguida vêm as atividades de comunicação: como divulgar o produto adequadamente? Agora, depois de definidos esses pontos, vamos definir como venderemos e distribuiremos nosso produto. É bom não negligenciar nenhuma dessas atividades.

Fatores de sucesso

Parece complicado? Pois é mesmo. É por isso que é tão estimulante iniciar um novo empreendimento e é por isso que os prêmios são tão significativos. Porém, a complexidade se reduz quando percebemos que são três os principais fatores de sucesso de um novo empreendimento:

A preparação do empreendedor – A maioria dos negócios que fracassam tiveram problemas devido ao despreparo do empreendedor. Veremos a acomodação, a negligência, a ilusão em boa parte dos fracassos. Mantenha-se preparado intelectual e emocionalmente, mantenha a atenção e o zelo e tudo dará certo.

Um bom projeto – Um projeto viável, realista, que envolva coisas factíveis dentro dos recursos e da competência do empreendedor. Um bom projeto é uma lição-de-casa bem feita, que vai tornar tudo mais fácil. Busque boas informações e tome as decisões críticas adequadamente, com antecedência. Faça um bom projeto e garanta maiores chances de sucesso no novo empreendimento.

A administração na fase inicial – Tudo que é novo é frágil e assim também é o novo negócio. Na fase inicial qualquer ausência, qualquer desatenção, qualquer descuido pode ser significativo. Presença e estado de alerta são as recomendações.

Outros realizaram

Muitas pessoas desejam ter um negócio próprio mas acreditam que esse é um sonho impossível. Pense: há pessoas menos qualificadas que você que o conseguiram? Por que você não conseguiria também? Na verdade percebemos, por nossa experiência lidando com pessoas em transição de carreira, que a diferença entre os que conseguem e os que não conseguem resume-se a querer e persistir. Seu lugar ao Sol com um novo negócio aparecerá, se você quiser.

*A confiança em si mesmo
é o primeiro segredo do sucesso.*

Ralph Waldo

Alternativa 8

A compra de um negócio já funcionando

O empreendedor poderá pensar na possibilidade de comprar um negócio já funcionando, em vez de começar do zero. Há vantagens e desvantagens nessa forma de entrar no mundo da livre iniciativa.

Muitas vezes o interessado queima etapas ao optar por esse caminho. Atinge seus objetivos de sustentação de uma renda pretendida mais rápido, mas tem riscos maiores, já que usualmente o desembolso inicial de capital é maior também.

Bons negócios à venda

Muita gente acredita que se o negócio for bom o seu proprietário não vai querer vendê-lo. Isso é uma verdade apenas parcial. As pessoas às vezes vendem negócios sólidos e promissores ou vendem negócios que estão precisando de um

“empurrãozinho” para deslanchar – eis a boa oportunidade para o novo empreendedor.

Por que as pessoas vendem negócios bons? São várias as razões:

- ◆ *Porque pretendem dedicar-se a outros negócios maiores*
- ◆ *Porque têm outros objetivos em termos de carreira, gostam mais de outras áreas*
- ◆ *Porque querem atingir objetivos pessoais de outras naturezas, como por exemplo uma mudança de cidade*
- ◆ *Porque por alguma razão perderam a motivação para continuar o negócio – a saída de um sócio ou o desinteresse de um filho, por exemplo*

Enfim, é possível encontrar bons negócios à venda. É tudo uma questão de procurar, analisar bem e comprar o negócio certo.

Vantagens de comprar um negócio já funcionando

Um negócio já funcionando apresenta inúmeras vantagens. Em geral, ele tem:

- ◆ *Clientela formada*
- ◆ *Imagem*
- ◆ *Processos de trabalho estabelecidos*
- ◆ *Empregados fiéis e experientes*
- ◆ *Volume de vendas garantido*
- ◆ *Fornecedores comprometidos*
- ◆ *Produtos testados e aprovados*

Tudo isso, naturalmente, vale ouro. Mas há também o outro lado da moeda, que requer uma avaliação conscienciosa.

Desvantagens de comprar um negócio já estabelecido

A compra de um negócio já funcionando traz as seguintes desvantagens, porém:

- ◆ *Desembolso inicial maior*
- ◆ *Risco maior (já que o desembolso é maior)*
- ◆ *Riscos legais da sucessão*

Essas desvantagens poderão ser neutralizadas por uma análise cuidadosa e aprofundada do negócio.

Como analisar um novo negócio para comprar

Para comprar um novo negócio o candidato vai basear-se...

- ◆ *Naquilo que o dono do negócio informar*
- ◆ *Nas informações que obtiver de outras fontes*
- ◆ *Nas suas próprias observações pessoais*

O segredo para uma boa avaliação é não ter preguiça. O interessado pode proceder do seguinte modo:

1. *Avalie qual é a situação geral do ramo de negócio*
2. *Avalie a situação do negócio em particular. Para isso...*
 - ◆ *Pergunte ao proprietário as razões pelas quais deseja vender a empresa*

- ◆ *Pergunte a empreendedores vizinhos o que eles acham*
- ◆ *Pergunte a empregados do negócio se aceitarão bem a mudança e o que acham do negócio*
- ◆ *Pergunte a fornecedores o que acham*
- ◆ *Pergunte a clientes o que acham*
- ◆ *Pergunte ao contador da empresa se está tudo bem para a mudança de direção*

Para fazer esse grande levantamento de dados, conte com sua intuição. Libere-a e deixe que ela informe os sinais eventuais de perigo. Ao menor sinal de perigo, redobre a análise e desista do negócio, se não tiver firmeza.

3. *Analise se este negócio é adequado para você próprio, considerando seus conhecimentos, perfil de trabalho, capital, apoio familiar, etc.*
4. *Antes de fechar o negócio, peça ao proprietário autorização para você permanecer na empresa por um mês, acompanhando o movimento – para verificar se os dados informados são verdadeiros.*
5. *Além disso, peça para verificar se o nome da firma e dos proprietários está limpo na praça.*
6. *Por fim, peça a seu contador para examinar a documentação do negócio.*

Leve a compra como um processo disciplinado e metódico. Não tenha pressa nem ansiedade. Se houver qualquer coisa negativa, pare e pense. Por exemplo, se o proprietário não permitir sua permanência na empresa por um mês, vá com cautela. Por que ele não quer autorizá-lo? Se estiver jogando limpo, não há por que negar.

Pontos críticos para a análise

Há alguns pontos vitais a considerar na compra de um negócio. São os seguintes:

- ◆ *Faturamento atual*
- ◆ *Potencial de faturamento futuro*
- ◆ *Clientela e grau de fidelidade*
- ◆ *Patrimônio da empresa*
- ◆ *Imagem*

Um projeto com um toque de administração

Para assumir o negócio, não se esqueça de fazer a lição de casa. Embora o negócio já esteja andando, trate-o como um novo projeto. Trabalhe duro para torná-lo sólido e ainda melhor. Pode ser injusto, mas muitas vezes pessoas empreendedoras começam grandes negócios e contudo não são capazes de levá-los adiante. Talvez seja a oportunidade certa para aquele que tem maior persistência e motivação.

*“O gênio dá início às grandes obras,
mas só o trabalho as termina.”*

Joseph Joubert

Alternativa 9

Sociedade em um negócio

Que tal tornar-se sócio de um negócio já existente? Eis uma boa opção para alguém com talento, experiência, vontade de trabalhar e que queira começar com algo já consolidado. Por exemplo, podemos imaginar um técnico ou executivo com ampla experiência querendo deixar a condição de empregado. Em vez de começar um negócio do zero, pode pegar um negócio já andando e aplicar nele seu talento e experiência, ampliando significativamente o potencial de sucesso da empresa.

“A parceria ou sociedade é um princípio poderoso. Se a chave do sucesso está em encontrar um cavalo para cavalgar, então a combinação certa de parceiros irá dobrar ou até quadruplicar as chances”.

Al Ries e Jack Trout

Ser sócio nem sempre é fácil. Diz o ditado que “quem tem sócio tem patrão” e isso é uma verdade parcial. Porém, difícil ou não, restritiva parcialmente

ou não, a condição de sócio pode ser a oportunidade certa para crescimento na carreira para muitos.

Inúmeras alternativas

É possível ser um sócio majoritário em um negócio qualquer. Suponhamos que o pretendente a sócio disponha de mais dinheiro que seu futuro parceiro, que tenha mais experiência ou mais nome. Nesse caso, poderá ser majoritário de um negócio menor que já esteja andando. Com sua entrada o negócio poderá prosperar de maneira mais rápida, favorecendo a todos.

Pode-se também ser minoritário. Vamos imaginar uma empresa de certo porte e com um faturamento regular e significativo. Ela terá um valor elevado de mercado e nem sempre o pretendente a sócio terá capital para comprar uma

Tudo é relativo

Ter 1% de um negócio maior, com crescimento e lucratividade maiores pode ser muito melhor que ser dono de 99 % de um pequeno negócio.

quantidade significativa de cotas da empresa. Poderá, porém, comprar uma pequena quantia, tornando-se minoritário executivo. Isso pode casar bem com os interesses de um executivo experiente que tem muito a oferecer a uma empresa mas será muito caro, como empregado, para essa mesma empresa.

Pode-se ainda fazer associação com mais de uma pessoa. Ser, por exemplo, um entre 5 ou até 10 sócios de um empreendimento de sucesso. Pode-se dirigir tal empreendimento em nome de todos os investidores.

Note que as possibilidades são abertas e muitas. Um pouquinho de imaginação e o empreendedor verá que essa é uma alternativa para sua carreira.

Aprendendo a ser sócio

O requisito básico de sucesso para quem abraça tal modalidade é a capacidade de convivência profissional com o sócio.

Algumas dicas podem ajudar:

1. Estabeleça regras claras de trabalho, remuneração, retiradas;
2. Em caso de sociedades com maior compromisso financeiro, peça ajuda de um bom advogado (isso quer dizer honorários mais altos) para a formulação de um contrato adequado;
3. Em sociedades de empreendimentos de baixo valor, que não justifiquem custos altos de advogado, contrate os serviços de um profissional de honorários menores;
4. Seja muito criterioso na avaliação do sócio – seu histórico profissional, seu comportamento, sua situação perante a lei e perante órgãos fiscalizadores de crédito, seu temperamento, suas idéias e perfil profissional;
5. Procure associar-se a uma empresa ou pessoa para a qual seu talento, experiência ou conhecimento serão de alto valor;
6. Não se preocupe com a idéia de alguém ter mais poder que outro na sociedade, pois não há necessidade de que o poder seja igual para que a sociedade seja boa (às vezes isso até atrapalha);
7. Discuta com clareza de quem será a liderança formal na sociedade – é importante que seja definida e acatada;

8. Deixe a vaidade de lado, concentre-se em ajudar a empresa sem se preocupar com status e poder;
9. Aja com absoluto respeito ao trabalho do outro;
10. Aprenda a abrir mão das próprias idéias e perceba que há diferentes modos de fazer as coisas

“Muita gente não respeita a opinião dos outros se elas forem diferentes. Se tiver esse problema, deve começar a trabalhar em cima de você mesmo, antes de começar a procurar um parceiro”.

Al Ries e Jack Trout

Alternativa 10

As oportunidades na franquia

Não existe um consenso sobre a data exata do surgimento da franquia nos negócios, o *franchising*. Sabe-se, porém, que o principal responsável pela expansão do sistema foi o McDonald's, fundado em 1954 e que ainda hoje é o maior franqueador do mundo.

O franchising no Brasil é regulamentado pela Lei 8.955/94. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o País conta com 900 franquias. O setor deve encerrar 1999 com faturamento de R\$ 13 bilhões, 7% a mais que o ano anterior. O número de unidades espalhadas pelo Brasil deve passar para 43.500, o que representa uma expansão de 12,5%.

Até o fim de 1999, o nível de emprego no setor deve saltar para 300 mil postos de trabalho, aumento de 12% sobre 1998. Ainda de acordo com a ABF, o sistema cresceu 30% após o Plano Real. São Paulo lidera o mercado, com 51,47% do total das marcas. O Estado do Rio de Janeiro é o segundo, com 17,39%. Os seguintes são: Paraná (8,63%), Minas Gerais (5,56%) e o Rio Grande do Sul (5,32%). O Brasil é o terceiro

maior franqueador do mundo, perde apenas para os Estados Unidos e o Japão.

Tudo isso mostra um pouco da pujança do franchising, a modalidade privilegiada de iniciação nos negócios no mundo moderno.

Sistema oferece menos riscos

O sistema de franquia é uma opção para o empreendedor iniciar o próprio negócio sem correr grandes riscos. Segundo o Sebrae - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 36% das pequenas empresas abertas no País não conseguem sobreviver ao primeiro ano de existência. No franchising, esse porcentual cai para 3%. Alguns consultores acreditam que esse número é maior.

“Acredite em suas esperanças, não em seus medos.”

David Mahoney

De qualquer forma, o sistema franchising evita alguns riscos, comuns principalmente no início das atividades. É bom lembrar, porém, que não existe negócio sem

risco. O franchising, assim como todo negócio, não é à prova das turbulências econômicas.

Abrir um negócio no sistema de franchising requer os mesmos cuidados que devem ser tomados em outros tipos de empreendimentos e mais algumas considerações específicas. Todos os passos da elaboração de um projeto de negócio devem ser observados, bem como devemos levar em conta também os cuidados referentes a um investimento de risco qualquer.

É certo que se conta, no franchising, com um apoio muito maior, seja aquele oferecido pelo franqueador, seja aquele oferecido pela ABF – Associação Brasileira de Franchising, seja o suporte da legislação específica. Porém, o empreendedor deve fazer sua parte também – afinal, o risco é todo seu.

Auto-avaliação

Analise se você será um empreendedor feliz sendo um franqueado. Pense:

1. *Você será capaz de abrir mão de parte de sua independência como empreendedor?* Se você for do tipo que adora testar novas idéias, correr riscos, talvez seja melhor optar pelo negócio independente. No franchising, terá de seguir as regras do franqueador. O bom franqueado não é o típico empreendedor, cheio de idéias, mas aquele que é capaz de seguir as normas do dono e contribuir para a melhoria da imagem da marca. O franqueado, porém, não será isento de atribuições como: contratação e treinamento de pessoal, relacionamento com clientes e fornecedores, entre outras.

“Sucesso é fazer aquilo de que se gosta. Não existe outra forma de alguém ser bem-sucedido.”

Malcoln Forbes

2. *Você tem alguma afinidade com o negócio no qual pretende entrar?* Não adianta escolher a franquía mais conhecida e mais bem-sucedida do mercado, se você não se identificar e não gostar do ramo de atividade. Digamos que decida comprar uma franquía do segmento de *fast-food*. Você gosta desse conceito? Se não for capaz de oferecer esse tipo de produto a seus filhos, é melhor evitar o negócio, ainda que tenha certeza de que terá retorno rápido.

Lembre-se que você passará provavelmente o resto de sua vida comandando seu negócio. Evite escolher uma marca e arrepender-se mais tarde. Por que entrar em um negócio que não está de acordo com seus valores? Você terá mais chances de ser bem-sucedido se seguir seu coração. Pode ter certeza. Entenda que o dinheiro não é tudo na vida.

3. *A franquia compensará seu esforço?* Saiba que terá de dedicar-se totalmente. Terá de trabalhar não menos que 60, 70 horas semanais.
4. *Você tem o capital inicial e mais uma reserva para investir no ponto e para cumprir com seus compromissos financeiros no início das atividades?* Não conte com retorno rápido, ainda que se associe à melhor franquia do mercado.

Faça um inventário do franqueador

O sucesso do franqueado depende também do dono da marca. O futuro empreendedor precisa informar-se sobre:

- ◆ *Situação financeira da franquia (balanço, projetos de investimentos, possíveis pendências judiciais)*
- ◆ *Taxas cobradas e exigências*
- ◆ *Tipo de suporte oferecido ao franqueado*
- ◆ *Credibilidade da marca no mercado*

Boa parte dessas informações está contida na Circular de Oferta do Franqueador, documento cuja leitura é obrigatória para qualquer um que pretende entrar no sistema. Como o franchising é regulamentado por lei, o franqueador não pode mentir nesse documento.

O futuro franqueado deve ainda:

- ◆ *Conhecer o sistema de operação da franquia para saber se de fato será feliz no negócio que está escolhendo. Segundo o Instituto Franchising, 50% dos candidatos a comprar uma franquia desistem do negócio após passar por um treinamento prático.*
- ◆ *Visitar franqueados da marca para avaliar o nível de satisfação deles com o franqueador*
- ◆ *Analisar cuidadosamente as vantagens e desvantagens do sistema*

Vantagens

Idéias prontas e testadas – O empreendedor não precisa se preocupar em desenvolver novas idéias para manter seu negócio competitivo. O franqueador faz isso.

Suporte - O franqueador arca com os custos de publicidade (embora o franqueado geralmente tenha de contribuir com uma taxa mensal) e com o treinamento do pessoal. Isso é válido, lógico, para as grandes marcas já bem estabelecidas no mercado.

Imagem - O negócio será associado a uma marca já conhecida no mercado

Relações comerciais - Facilidade na negociação com fornecedores e até com credores, já que se trata de uma marca já conhecida.

Retorno financeiro – Em geral, o retorno vem mais rápido do que em um negócio independente, pois o empreendedor

“queima” uma série de etapas que teria de passar se fosse montar um negócio próprio sozinho.

Desvantagens

Pagamento de taxas - Parte dos lucros será destinada ao pagamento de taxas ao dono da marca.

Limite de atuação – O empreendedor terá de seguir as determinações do franqueador.

Limitações - Obediência às regras estabelecidas pelo franqueador.

Divisão dos louros - Parte do sucesso depende do franqueador.

Risco na parceria – O objetivo do franqueador é expandir seu negócio. Isso quer dizer que ele poderá permitir a abertura de uma nova unidade na sua esquina.

Vocabulário básico

O franchising é um tipo de negócio bastante específico e desenvolveu por isso seu vocabulário especial. A compreensão de algumas palavras é fundamental:

Franchising – Sistema de distribuição e venda de serviços ou produtos por meio da reprodução de um modelo de empresa já testado.

Franqueador – Proprietário da marca, que autoriza a utilização comercial dela recebendo em troca pagamento de taxas (royalties).

Franqueado – Empreendedor que adquire o direito de explorar a marca.

Taxa de franquia – Valor que o franqueado paga ao dono da marca, mediante a assinatura de um contrato, para ter direito a integrar-se à rede.

Taxa de publicidade – Valor mensal pago pelo franqueado cuja finalidade é a divulgação da rede.

Royalties – Valor mensal que alguns franqueadores cobram de seus franqueados. A taxa pode variar de acordo com as vendas do franqueado.

*“O que é realmente necessário
numa empresa que presta
serviços é pessoas que gostem
de pessoas”.*

Frank Petro

Alternativa 11

A busca de oportunidades na terceirização

As empresas estão terceirizando atividades. Isso quer dizer que elas estão deixando de fazer algumas coisas e passando essas tarefas para outros. Quer dizer também que há um grande número de oportunidades para quem queira trabalhar para essas empresas na condição de parceiro – não de empregado.

As pessoas jurídicas têm um poder de compra fantástico. São grandes clientes de passagens aéreas, hospedagens em hotéis, transportes de passageiros e cargas, treinamento e educação de adultos, livros etc. Na maioria dessas categorias de produtos e serviços elas provavelmente não só são grandes clientes, mas também são *os maiores* clientes. Vender para empresas, então, pode ser mais interessante do que correr atrás de clientes pessoas físicas.

Ora, essas mesmas empresas que já são tradicionalmente grandes compradoras, estão enxugando cada vez mais a lista das atividades que executam. Querem fazer cada vez menos e passar cada vez mais atividades para terceiros. Isso é fundamental para que se tornem mais flexíveis, ágeis, produtivas e resistam à competição dos dias atuais.

O empreendedor atento pode acompanhar essa tendência da terceirização e encontrar aí grandes oportunidades de carreira.

O que as empresas terceirizam

As empresas têm graus diferentes de terceirização. Algumas são mais concentradas, outras menos. Em geral, porém, elas passam para terceiros atividades-meios, isto é, aquelas que não estão ligadas diretamente a seu negócio básico e concentram-se no seu *core business*, isto é, naquilo que define seu negócio básico.

Assim, costumam terceirizar, entre outras, as seguintes atividades:

- ◆ *Alimentação de funcionários*
- ◆ *Transporte externo de pessoal e cargas*
- ◆ *Transporte interno*
- ◆ *Recrutamento e seleção de pessoal*
- ◆ *Manutenção de equipamentos e instalações*
- ◆ *Segurança patrimonial*
- ◆ *Faxina e serviços gerais*
- ◆ *Treinamento e desenvolvimento de pessoal*
- ◆ *Contabilidade*
- ◆ *Assistência médica e serviços médicos internos*
- ◆ *Processamento de dados e informática*

Habilitando-se como terceiro

Para candidatar-se à condição de terceiro a serviço de uma organização qualquer, antes de mais nada é necessário que o interessado tenha capacitação em uma área qualquer que seja valorizada. Essa capacidade tem de ser proporcional ao desafio.

Por exemplo, se tratamos da capacidade de produzir refeições industriais, é imperioso perceber que ela tem de ser proporcional ao número de refeições diárias. Uma coisa é fazer 50 refeições, outra é fazer duas mil, diariamente, com excelente padrão de qualidade. É sempre preferível começar com projetos menores e absolutamente gerenciáveis, prestar um serviço de reconhecida excelência nesses, e evoluir a partir deles.

Havendo a existência de uma capacidade reconhecida, o segundo passo é estabelecer uma estrutura capaz de tornar viável o oferecimento desta às organizações tomadoras de serviços. Não dá para chegar no potencial cliente com uma mera promessa de organização futura – ele não quer fazer testes. Essa estrutura vai variar também, evidentemente, em função dos serviços que se pretende oferecer às organizações.

É necessário, na seqüência, habilitar-se legalmente para atender o cliente. Em alguns poucos casos, quando se trata de serviços menores, é possível a habilitação na condição de autônomo. Isso vale para pequenos projetos de treinamento, eventuais serviços de transporte de pequeno vulto e consultoria. Na maioria das vezes, porém, as empresas requerem a habilitação do terceiro como pessoa jurídica, isto é, com firma aberta. Isso elimina riscos trabalhistas para eles e traz custos menores.

Estando o interessado capacitado e legalmente habilitado, o passo seguinte é procurar um grupo básico de organizações a quem oferecer seus serviços. É fundamental definir esse grupo com atenção, levando-se em conta a localização, o porte, o tipo de empresa – tudo isso vai facilitar o posterior trabalho de marketing e também a própria prestação de serviços ao cliente conquistado.

A etapa seguinte é fazer um bom marketing junto às empresas definidas. Abordá-las com visitas, malas-diretas, ligações telefônicas – eis como chegar ao cliente. O segredo do sucesso no marketing é ofertar o serviço da maneira mais clara e profissional ao maior número de clientes potenciais – e com a máxima regularidade.

A partir dos contatos surgirão os pedidos de propostas. Entra então a fase de preparar um projeto de terceirização bem estudado, uma avaliação e projeção adequada dos custos, um estudo criterioso da situação. Uma boa proposta, bem apresentada, dá início ao processo de negociação, que deve ser orientado para uma situação ganha-ganha. A busca de relações sólidas, honestas e verdadeiras deverá nortear essa fase de projeto e negociação.

Aprovada a proposta, começa o desafio verdadeiro para o terceiro – o de prestar um serviço de valor, garantindo assim a fidelidade do cliente. Todo o zelo administrativo, toda atenção e toda a competência do terceiro deve ser destinada a essa meta. Em vez de fazer uma estratégia quantitativa de correr atrás de mais e mais clientes, ele deve fazer uma estratégia de qualidade e excelência, pois o crescimento virá automaticamente e de modo sustentado.

*A qualidade dos serviços
é a chave do sucesso na
atuação como terceiro.*

Alternativa 12

Cooperativa como caminho

As relações de trabalho evoluem sem parar. Nos últimos tempos, as empresas vêm buscando formas de contrato de trabalho menos rígidas, para que possam ser mais flexíveis e ágeis em contratações e dispensas, e assim oferecer produtos e serviços cada vez melhores e mais baratos aos clientes e sobreviver à concorrência.

Por outro lado, para os profissionais nem sempre a forma de trabalho vinculado, o emprego, é a mais adequada. Querem ter mais liberdade, maior flexibilidade na gestão do seu tempo, maior demanda para seus serviços.

Entram em cena as cooperativas. Forma de organização que teve origem na filosofia cooperativista do século passado, as cooperativas se espalharam pelo mundo, tomando importância em todas as economias modernas. Muito antigas no Brasil também, elas agora tomam novos ares, no contexto do mundo globalizado que almeja a flexibilização das relações de trabalho.

Cooperativismo e economia social

O cooperativismo é uma doutrina econômica que integra a chamada economia social e tem como principal característica o trabalho centrado no homem. A cooperativa é formada por um grupo de pessoas que se associam com o objetivo de satisfazer necessidades econômicas e sociais por meio do trabalho em conjunto. Busca o desenvolvimento do homem, da comunidade, da família, tendo como base a solidariedade, a honestidade, a democracia e a equidade.

Embora o cooperativismo não seja nenhuma novidade (foi criado há mais de 150 anos), esse tipo de atividade vem-se expandindo nos últimos tempos como uma opção ao crescente fechamento de postos de trabalho no mercado tradicional de emprego e à busca de formas alternativas de convivência entre empresas e profissionais.

O Brasil reúne hoje cerca de 5.500 cooperativas de trabalho e cinco milhões de cooperados. Segundo a Aliança Cooperativa Internacional, o setor responde por 5% do Produto Interno Bruto (PIB). Esses números ainda são pequenos se comparados a outros segmentos de atividade como o das micro e pequenas empresas, que reúne 4,5 milhões de unidades, emprega 60% da mão-de-obra do País e responde por 21% do PIB. Significa, portanto, que o cooperativismo é um negócio promissor.

No Brasil, ainda existe uma tendência de associar o trabalho cooperado apenas às cooperativas agrícolas. Mas o cooperativismo há muito tempo está se expandindo para todos os setores da sociedade. Na área da saúde, poderia citar como um bom exemplo o sistema Unimed. Mas existem os mais diversos segmentos que vêm dando bons resultados. Entre

eles, a Unipsico, cooperativa de psicólogos, que atua no Rio e em São Paulo; a Green Matrix, cooperativa de profissionais de informática; a Join Consult, cooperativa de consultores empresariais; a USE - Cooperativa de Trabalho, que reúne profissionais das mais diversas áreas: de advogados, passando por arquitetos, engenheiros, psicólogos e até DJ's (disk jôqueis).

O que é uma cooperativa de trabalho

Uma associação democrática de profissionais com objetivos comuns, que não tem o lucro como objetivo final, mas o crescimento individual e do grupo. A cooperativa é mantida com os recursos dos cooperados.

O sistema cooperativista tem entre seus princípios:

- ◆ *A cada um segundo sua participação no negócio cooperativista*
- ◆ *A cada um segundo suas necessidades de assistência*

As palavras-chaves do movimento cooperativista são solidariedade, liberdade e democracia. Explicando os termos, sob o ângulo cooperativista:

Liberdade – A adesão à cooperativa é livre a todos que estejam aptos a prestar serviços e a se comprometer a respeitar os deveres de sócios e contribuir para a expansão da sociedade.

Solidariedade – A cooperativa tem por meta promover o bem comum de seus cooperados. É baseada no princípio da solidariedade, no apoio mútuo, na reciprocidade e da responsabilidade conjunta.

Democracia - A cooperativa é uma organização controlada por seus proprietários, os cooperados, que têm o direito e o dever de participar ativamente para a criação de suas políticas e para a tomada de decisões. Os dirigentes da cooperativa são escolhidos entre os cooperados por voto democrático.

A cooperativa é um organismo autônomo regido por lei específica. Não está sujeita à CLT - Consolidação das Leis do Trabalho, à Lei da Falência e a pressões sindicais. Isso dá características muito próprias à cooperativa.

Para formar uma cooperativa

Para montar uma cooperativa, exige-se o número mínimo de 20 pessoas. Não existe limite para o número máximo de associados, desde que a associação tenha condições de atender as necessidades dos cooperados. Deve-se definir um estatuto que vai regular a vida da cooperativa e os direitos e deveres do cooperado. Deve-se, por fim, eleger o corpo de dirigentes.

É necessário, evidentemente, que a cooperativa seja viável, como organização econômica, isto é, que produza algo ou preste um serviço de valor para um determinado segmento do mercado. Só assim ela terá sustentação e atingirá os objetivos dos cooperados.

O projeto de negócios da cooperativa deve, então, ser desenvolvido com todos os cuidados que seriam tomados para a abertura de uma empresa comum.

A cooperativa como caminho

A cooperativa pode ser um caminho de carreira para inúmeros tipos de profissionais. Se há possibilidade e vantagem de agregação de forças no ramo em que o empreendedor está interessado, essa alternativa deve ser considerada.

Essa agregação de forças possibilita investimentos maiores, mais recursos para pesquisa, maior competitividade, maior poder de barganha. Através da cooperativa, o profissional obtém ao mesmo tempo independência e filiação a uma organização de porte e competitividade. Tudo isso pode fazer a diferença na viabilização de uma carreira.

As cooperativas, com sua longa tradição filosófica, são organizações que não visam o lucro, mas a sustentação do ganho ou defesa econômica dos seus cooperados. Requer pessoas sensíveis às causas coletivas, desprendidas e voltadas para o bem comum. Nesse aspecto assemelham-se muito às organizações do terceiro setor (e são muitas vezes classificadas como tal).

Uma cooperativa séria não pode ser comparada a uma instituição que tem apenas a forma jurídica da cooperativa, mas que não passa de um mecanismo para contornar a legislação trabalhista a favor de uma pessoa ou de um pequeno grupo.

Abrir cooperativa com esse propósito é uma prática que esperamos tenha vida curta. Levada a sério, no entanto, a cooperativa pode abrir enormes possibilidades para o crescimento do profissional bem intencionado.

Igualmente o cooperativismo, por sua doutrina, exige pessoas capazes de cooperar. Pessoas por demais individualistas, que rejeitam a partilha de decisões, que visam os objetivos particulares em primeiro lugar, não se darão bem no sistema.

“Os cooperados que ignoram a filosofia cooperativista tendem a tomar posturas incompatíveis com o desenvolvimento do empreendimento cooperativo.”

João Eduardo Irion

Alternativa 13

Ocupando-se com uma boa causa

Nem só de lucros vive a humanidade. Há inúmeros serviços a serem prestados a pessoas que não podem pagá-los e há também aquelas áreas de importância que não atraem os investidores. Surgem as organizações do chamado *terceiro setor*, aquelas que não são fundadas por investidores particulares em busca do lucro e também não são órgãos do governo. É o mundo das ONGs – Organizações Não-Governamentais.

As ONGs vêm crescendo em todo o mundo, colaborando para a redução das desigualdades, da injustiça, do sofrimento. São administradas e operadas por pessoas sensíveis às causas nobres, mas remuneradas, na maioria das vezes. E são custeadas por organizações filantrópicas internacionais, grandes fundos destinados a causas sociais, contribuições de pessoas caridosas, doações de grandes investidores.

Tipos de ONGs

Dedicadas a diversos tipos de causas, as ONGs poderão ser sociedades sem fins lucrativos, fundações, cooperativas, entre outras formas. Operacionalmente tomam a forma de...

- ◆ *Escolas e centros de educação*
- ◆ *Hospitais e centros de saúde*
- ◆ *Centros de recuperação de drogados, alcoólicos*
- ◆ *Centros de treinamento técnico*
- ◆ *Albergues, asilos, abrigos noturnos*
- ◆ *Restaurantes, organizações de fornecimento de comida*
- ◆ *Creches, casas de abrigo a jovens, orfanatos*
- ◆ *Organizações dedicadas a bolsas de estudo*
- ◆ *Museus, centros culturais, bibliotecas, etc.*
- ◆ *Organizações de promoção cultural ou científica*
- ◆ *Organizações de preservação da flora, fauna*
- ◆ *Organizações de apoio a minorias*
- ◆ *Organizações de promoção da justiça*
- ◆ *Organizações de proteção ao consumidor*

Enfim, a lista é longa. Em uma economia como a brasileira existem centenas de milhares de ONGs, algumas com longa tradição filantrópica, como as Santas Casas de Misericórdia.

Trabalho remunerado

Eventualmente tomamos conhecimento de ONGs dirigidas por pessoas inescrupulosas, que auferem ganhos elevados sob a desculpa da filantropia. É a chamada “pilantropia”, prática que esperamos esteja com os dias contados.

Isso não tem nada a ver com a remuneração justa e devida de administradores, técnicos, profissionais de operação dedicados às ONGs. Elas costumam atrair para seus quadros pessoas com sensibilidade para as causas sociais.

E usualmente remuneram ligeiramente abaixo do mercado para funções equivalentes, mas há casos em que as pessoas preferem ganhar um pouco menos e dedicar-se àquilo que julgam importante na vida. Desse modo, as ONGs constituem perspectiva de carreira para um grande número de profissionais.

O empreendedor de ONG

Nada obsta que alguém, munido de uma boa idéia que promova o Bem, crie uma organização, busque recursos de doadores para financiá-la e remunere-se pelo seu trabalho de direção. Se o salário for justo e a organização prestar um real serviço de qualidade, nenhum financiador vai considerar ilegítimo esse ganho.

Há empreendedores ligados à área que têm enorme respeitabilidade perante doadores de diferentes portes, organismos internacionais de filantropia e órgãos do governo.

O projeto da ONG

Criar uma ONG segue um processo igual à criação de uma empresa. Primeiro, é fundamental identificar uma oportunidade de prestação de um serviço adequado a uma comunidade qualquer. Depois, cria-se um produto ou serviço a ser oferecido a essa comunidade. Na seqüência, faz-se um marketing adequado, para atrair os compradores desses

serviços ou produtos. A diferença é que na ONG o empreendedor direciona seus esforços de marketing para o doador, enquanto na empresa usualmente eles são destinados ao cliente consumidor do produto ou serviço.

Em ambos os casos, é necessário um projeto válido, capacidade real de implantá-lo, disposição e competência para administrá-lo com zelo. No caso da empresa a ineficiência usualmente volta-se contra o empreendedor, que poderá ir à falência. No caso da ONG, esta passa a trazer resultados cruéis para os necessitados e muito injustos para com os doadores. Por essa razão, o nível de responsabilidade nesse caso é muito maior.

Boas intenções

As más intenções serão descobertas mais cedo ou mais tarde. Qualquer um que use a bandeira de uma ONG para auferir ganhos ilegítimos comprometerá seu nome e sua carreira irremediavelmente. É fundamental, então, que o empreendedor se dirija para essa modalidade de organização apenas nos casos em que tem real sensibilidade para uma causa válida e reais boas intenções.

*“Para fazer o bem,
por maior que fosse,
não ia fazer nem um
mal pequeno”.*

Santa Tereza de Jesus

Alternativa 14

Vivendo de ensinar

Você sabe alguma coisa sobre algo? Não precisa ser um conhecimento profundo, nem sofisticado, nem mesmo absolutamente perfeito. Basta que esse conhecimento de alguma maneira seja útil para alguém. Pois saiba que esse conhecimento, se for útil para um grupo qualquer, tem valor e pode ser vendido. Como? Através do ensino.

Ensinar é uma das profissões e um dos ramos empresariais mais antigos. Pessoas e organizações dedicadas ao ensino sempre existiram – e continuarão existindo em um futuro a perder de vista, provavelmente – sempre com maior importância, já que o conhecimento, o capital intelectual, é mercadoria das mais valiosas, uma fonte de sobrevivência e riqueza.

Oportunidades diversas

O ensino oferece oportunidades amplas, em inúmeros tipos de atividades. Isso inclui desde a dona-de-casa que faz um “bico”,

ensinando culinária na escola da igreja, até o doutor que dedica tempo integral à pesquisa na grande universidade, com a única responsabilidade de fazer algumas conferências por ano. Inclui o consultor que dá palestras a R\$6.000,00 por duas horas e o professor que ensina redação em casa. Inclui a escola de informática da esquina, a rede de estabelecimentos de ensino franquizados, a grande organização mundial de treinamento técnico.

Começando em tempo parcial

O profissional que tem um conhecimento a transmitir e deseja encontrar uma alternativa na carreira pode começar a ensinar,

Vendendo Conhecimento

“Há muitos modos de vender conhecimento. Alguns são muito sofisticados e outros bastante comuns. Alguns vêm da experiência e outros precisam de estudo. Alguns exigem compreensão de como lidar com pessoas e outros de como lidar com coisas. Independentemente de como é adquirido ou aplicado, o conhecimento é de importância vital para uma economia próspera.”

Stan Davis e Jim Botkim

sem sair da sombra protetora da atividade atual. O mundo do ensino oferece oportunidades tão amplas que tudo isso se viabiliza com facilidade. Por exemplo, o executivo que deseja tornar-se consultor e conferencista pode começar a dar aulas à noite, em uma universidade.

Por outro lado, a secretária que tem um *know-how* em organização de eventos pode montar e ministrar um curso aos sábados sobre animação de festas infantis. Sem dúvida o tema tem potencial para atrair muitas pessoas que pretendem dedicar-se a essa

atividade. Já o auxiliar de contabilidade que aspira a ser músico pode começar dando aulas particulares de violão, para ampliar sua renda progressivamente até que possa mudar de profissão.

O técnico pode criar um curso de um dia para apresentar a um público qualquer. Nos outros dias do mês ele trabalhará na sua atividade principal.

Cursos para todos os gostos

Abrindo um jornal perceberemos que são oferecidos cursos de todos os tipos, para todos os gostos e finalidades. Há os cursos de arte da conquista amorosa, os de criação de minhocas, os de operação na Internet. Grandes oportunidades de trabalho rentável para pessoas que tenham um conhecimento a transmitir e também para empreendedores que queiram promover o trabalho de outros.

Opções para pensar

Eis algumas idéias através das quais se pode ganhar dinheiro com o ensino, iniciando uma carreira na área:

- ◆ *Escrever material didático*
- ◆ *Dar aulas particulares*
- ◆ *Dar aulas convencionais*
- ◆ *Montar e ministrar cursos diversos*
- ◆ *Preparar material didático para outros*
- ◆ *Monitorar pessoas em aprendizagem direta*
- ◆ *Formatar e ministrar cursos à distância*

◆ *Apresentar cursos “fechados” para empresas ou organizações*

O conhecimento é o instrumento privilegiado de sobrevivência e solução de problemas. Através dele se gera riqueza, se amplia o conforto, se resolvem as questões mais complexas. Quem tem conhecimento tem a mercadoria mais valiosa a vender. Um trabalho eficiente de formatação e venda de produtos de conhecimento pode viabilizar muitos objetivos em uma carreira.

*“A sabedoria é a coisa principal;
adquire pois a sabedoria, emprega
tudo o que possues na aquisição de
Entendimento”.*

Provérbios, Cap. 4, Vers. 7

Alternativa 15

Garimpendo oportunidades na Internet

As novas tecnologias chegam causando grandes revoluções no mundo dos negócios e das ocupações. Isso vale para a Internet, que deverá ocupar um papel dos mais significativos no mundo econômico. Atrás dessas mudanças em geral surgem as grandes oportunidades que levam os pioneiros a fazer fortunas.

A Internet é ...

- ◆ *Um veículo de comunicação dos mais espetaculares – ágil, barato, completo;*
- ◆ *Um canal de propaganda que atinge milhões de pessoas em todo o mundo;*

- ◆ *Um veículo de vendas – que pode comportar uma “vitrine” com alguns poucos produtos ou até uma loja inteira;*
- ◆ *Um “local” de interação e transações em tempo real.*

Ora, com todo esse potencial, a Internet pode tornar-se um instrumento excelente de alavancagem da carreira de um profissional ou de um negócio.

Usos possíveis

- ◆ *Um terapeuta coloca artigos na Internet. Os internautas são atraídos por esses artigos e tomam conhecimento do trabalho do terapeuta. A partir daí, muitos marcam consultas, usando a própria Internet.*
- ◆ *Um artista coloca suas gravuras na Internet, e menciona os preços. Tais gravuras são vistas por pessoas de outros países, que passam então a contatá-lo e acabam fazendo compras.*
- ◆ *Um professor passa a ministrar aulas especiais pela Internet e atinge alunos de todo o país com grande facilidade.*
- ◆ *Um pequeno empresário coloca uma pequena “loja” na Internet, isto é, uma lista de seus produtos, com fotos, preços, instruções de compra. Os clientes passam a efetuar suas compras então;*
- ◆ *Uma consultoria de recrutamento e seleção “garimpa” currículos na Internet, atraindo excelentes candidatos com um custo baixo de procura;*

- ◆ *Uma imobiliária coloca ofertas de imóveis em destaque, mostrando até mesmo a foto de casas e apartamentos.*

A Internet permite tudo isso e muito mais. É um mundo aberto para todos os que têm espírito empreendedor e uma boa idéia a trabalhar. Compatível com todos os tipos de negócio e todas as profissões, muito nova, a Net espera pelas idéias. Os pioneiros costumam ser premiados nesses casos.

Custos baixos e alto desempenho

O melhor: os custos de entrada e operação na Net costumam ser muito baixos. Com algumas centenas de reais o empreendedor ou profissional pode construir sua *home page* e com muito pouco pode operá-la, até mesmo de sua própria casa, se quiser.

E esses custos baixos não querem dizer má qualidade. Não, com muito pouco pode-se ter um desempenho excelente: fotos coloridas, desenhos de alta definição, explicações detalhadas, som... o que o interessado quiser.

Idéias são o começo

Enfim, eis o grande teste: o recurso existe e é acessível. O profissional que tiver uma boa idéia ou algo bom a oferecer pode atingir o mundo e viabilizar seu negócio. A Net é democrática – use e abuse.

Alternativa 16

Tornando-se um consultor

As grandes empresas enxugam seus quadros de profissionais técnicos, de supervisão e gerência. Passam a necessitar de apoio eventual para a tomada de decisões e formatação de projetos especiais. Isso abre oportunidade para a atuação dos consultores.

A consultoria é uma alternativa de carreira para aqueles que têm boa experiência ou conhecimento a aplicar no trabalho. Não precisa naturalmente ser um conhecimento ou experiência sofisticados – dicas simples e úteis é o que mais o cliente procura, pois a maioria dos problemas requer soluções simples.

Quem pode ser consultor

Qualquer bom profissional pode ser consultor. Para ser um bom profissional na área de consultoria, basta apenas ter um perfil pessoal característico da maioria dos executivos de empresas de médio e grande porte.

O fundamental é que o indivíduo tenha um conhecimento – prático ou teórico – a usar no trabalho e que saiba pôr esse conhecimento para funcionar.

A consultoria em algumas atividades – administração de empresas, psicologia, engenharia – às vezes requer formação específica e diploma registrado. Mas administração, por exemplo, é um termo amplo demais, englobando muitas atividades que não requerem credenciais específicas. Tudo é questão de classificar-se na categoria certa.

O consultor pode trabalhar como autônomo ou pode constituir empresa. Pode vincular-se a uma organização maior de consultoria ou pode fazer uma estratégia de carreira na qual permaneça como “livre atirador”. Enfim, isso tudo abre excelentes alternativas para a carreira.

Qualidades desejáveis

O consultor tem um perfil de competência especial. Eis algumas qualidades desejáveis para quem pretende atuar na área:

- ◆ *Saber ouvir, dar real e integral atenção ao cliente;*
- ◆ *Manter uma aparência adequada – que traduza competência e profissionalismo;*
- ◆ *Ter habilidade de expressão – clareza, convicção, lógica;*
- ◆ *Ter sensibilidade para aplicar o conhecimento e a experiência com sabedoria;*
- ◆ *Saber lidar com gente – negociações, conciliação, persuasão são necessidades de seu dia-a-dia;*
- ◆ *Ter uma boa capacidade analítica;*
- ◆ *Ter boas idéias.*

Qualidades imprescindíveis

A não ser que o profissional não se importe de ter uma carreira curtíssima, algumas qualidades são imprescindíveis:

- ◆ *Honestidade total, incluindo a honestidade intelectual;*
- ◆ *Discrição com as informações do cliente;*
- ◆ *Diplomacia e educação;*
- ◆ *Comportamento profissional e ético;*
- ◆ *Cumprimento rigoroso e disciplinado de normas, acordos, compromissos.*

Como começar

Quem tem algo a oferecer ao mercado e quer iniciar uma atividade de consultoria pode seguir o seguinte roteiro:

1. *Defina bem o que tem a oferecer – algo útil, aplicável, de valor;*
2. *Defina o grupo de empresas ou pessoas para o qual se vai oferecer esse serviço;*
3. *Crie folhetos, cartas, material de apresentação adequado para a oferta dos serviços;*
4. *Passe a ofertar os serviços regularmente ao grupo definido;*
5. *Procure participar de eventos, reuniões, encontros profissionais e sociais em que possa travar contatos válidos;*
6. *Procure apresentar seminários sobre a área em que pretende atuar – eles são sua “vitrine”;*
7. *Igualmente publique artigos sobre a área – eles divulgam seu nome;*

8. *Ao ser procurado por clientes, venda bem seus serviços;*
9. *Ao ser contratado, aja com a maior competência e profissionalismo para o bem do cliente – essa é sua melhor apresentação para propostas futuras;*
10. *Não abandone seu cliente. Mesmo que o serviço tenha acabado, mantenha a ligação.*

Alternativa 17

Usando recursos de que você dispõe

As pessoas muitas vezes têm mais recursos e alternativas do que conseguem perceber. Um indivíduo temporariamente disponível no mercado, com a renda comprometida, poderá gerar algum ganho, por exemplo, através de seu carro. Se ele tiver domínio sobre uma língua estrangeira, pode cadastrar-se em hotéis, agências de turismo e diretamente nas empresas, para a atividade de acompanhar executivos de alto nível em trânsito. Por outro lado, se ele tiver uma pequena sala de escritório, poderá representar localmente os interesses de empresas de outras cidades.

Não é um serviço que dê uma renda elevada, nem tampouco *status* para alguns profissionais de nível mais alto, mas não é também nenhuma humilhação trabalhar. Quanto à renda baixa, se perseguida com persistência e disciplina pode acabar revelando-se melhor do que se imagina. O apego exagerado ao *status*, por outro lado, às vezes atrapalha a busca de soluções.

Recursos

Os recursos que criam oportunidades de geração de renda são de várias naturezas. Muitas vezes pensamos apenas em dinheiro ou bens como instrumentos de renda. Mas essa é uma definição muito restrita. A lista pode ser mais ampla. Por exemplo:

◆ *Bens materiais úteis para prestação de serviços:*

- *Telefone*
- *Carro*
- *Imóvel*
- *Equipamentos*

◆ *Bens financeiros*

- *Dinheiro*
- *Crédito*
- *Papéis*

◆ *Capital social:*

- *Contatos e relações relevantes*
- *Bom nome*
- *Popularidade*

◆ *Capital intelectual*

- *Conhecimento*
- *Habilidade*
- *Experiência*

◆ *Outros*

- *Aparência física privilegiada*
- *Talento especial*
- *Condição especial*

A questão é usar aquilo que se tem para realizar os objetivos de carreira. E usar criativamente. Comece por inventariar seus recursos de todos os tipos. Depois pense em como empregá-los de modo rentável. Muita gente está andando sobre minas de ouro sem o perceber.

*“Há pessoas que atravessam
um bosque e não são capazes
de ver lenha para o fogo”.*

Leon Tolstoi

Refazendo sua fórmula de vida econômica

Talvez você seja obrigado ou obrigada a mudar de ocupação, em decorrência das transformações aceleradas que a economia vem sofrendo. Se isso parece provável em sua área, saiba que o seu modo atual de ganhar a vida não é o único possível – e talvez nem seja o melhor para você.

É possível você ganhar a vida de outra forma, em outro lugar, em outra profissão ou até em outra modalidade de ocupação. Muitos são os caminhos para quem se dispõe a arregaçar as mangas e a lutar pela conquista de um bom lugar ao Sol. Todos os caminhos podem ser bons, se o viajante tiver a necessária firmeza e motivação.

Por mais que a globalização traga desafios e transtornos temporários, há sempre um lugar na economia para toda pessoa que quer viver de seu trabalho honesto e dedicado.

“Viver é mudar, e ser perfeito é ter mudado várias vezes.”

Cardeal John H. Newman

Temos visto que hoje muitas pessoas andam por demais preocupadas com o amanhã e com eventuais dificuldades que a economia possa trazer-lhes. Acreditamos que manter o estado de alerta, administrar seus negócios e sua carreira com atenção e zelo são práticas sensatas, evidentemente. Mas, observamos

“Os seres humanos, ao mudarem suas atitudes mentais mais interiores, podem mudar os aspectos exteriores de suas vidas.”

William James

que as preocupações atrapalham, elas sim, a percepção de muitos profissionais e suas decisões.

Você pode mudar para uma ocupação melhor. Acredita? Pois acredite –

este é o primeiro passo para encontrar um melhor lugar ao Sol para você.

Aqui vão algumas dicas finais que julgamos importantes para sua busca desse lugar:

Cultive a coragem

Muita gente tem medo exagerado de aventurar-se fora das fronteiras do conhecido. Pois saiba que lá o mundo não é tão ameaçador como parece, que há bons lugares. Ouse!

Abandone a visão limitada

Os limites geralmente são traçados pelo próprio pensamento conservador e condicionado a que nos acostumamos. Há um mundo de oportunidades fora das fronteiras do rotineiro e convencional. É importante explorá-lo, pois nele podem estar

as melhores alternativas e a solução dos problemas de ocupação em áreas que se tornaram menos promissoras.

Mantenha a motivação

Uma pessoa motivada é mais capaz de criar, ver possibilidades, entender os problemas, encontrar modos bons de solucioná-los. E a motivação depende até certo ponto de uma escolha pessoal e racional. Procurando ver o lado positivo das coisas e envolver-se de corpo e alma, a pessoa em geral encontra o seu entusiasmo. Cultive-o, que ele é o combustível das suas realizações.

Siga seu coração

Já que se vai mudar, por que não mudar para um lugar que diz mais ao nosso coração? Busque uma atividade em que se sinta bem, o melhor possível. Dê tudo de si para viabilizar-se dentro dessa atividade. Empregue o melhor de seus recursos e talento para garantir aquele que é o melhor lugar ao Sol na sua concepção. Você verá que o esforço terá valido a pena.

Não se acomode

Saiba que, se a vida pareceu fácil por algum tempo, é porque as dificuldades estavam encobertas e não tinham mostrado sua real face. Porém, todos nós não só temos a capacidade de lutar e vencer os desafios mas também nos sentimos mais felizes quando isso é parte de nossa vida. Então,

“O empreendimento de uma nova ação traz uma nova força.”

Eventus

se está sentindo que no seu ramo as coisas não vão bem, arregace as mangas e parta para a luta. Isso vai trazer a motivação e a inspiração para maiores realizações.

Melhore sua produtividade

Se há algo que qualquer um pode fazer para ampliar sua empregabilidade é aumentar sua própria produtividade. Invista nisso e os resultados logo aparecerão.

Você é útil

Não se deixe abater por sensações de inutilidade. Elas costumam atacar profissionais muito competentes em momentos críticos de sua carreira. Saiba que você tem valor e que ele será reconhecido quando você o disponibilizar para outras pessoas. Acredite em você mesmo.

Você merece um ótimo lugar ao Sol. É esse lugar que desejamos que você encontre o quanto antes.

E seja feliz, trabalhando feliz!

*“Nós melhoramos através das vitórias
que conquistamos sobre nós mesmos.
Há que haver confrontos, e precisamos
vencer.”*

Edward Gibbon

ANEXO 1EXECUTIVOS

A boa impressão é a que contrata*

RICARDO DE ALMEIDA PRADO XAVIER

Quem vai participar de um processo de seleção precisa causar boa impressão e também estar preparado para uma verdadeira maratona, pois as empresas aumentam cada vez mais as exigências para contratar executivos.

Todas as etapas de um processo de recrutamento e seleção têm de ser, necessariamente, de excelente qualidade, pois uma contratação errada provoca, além de um enorme prejuízo – representado por custos diretos, como salários e indenizações; e indiretos, como tempo gasto em treinamento e integração –, desgastes emocionais significativos – com a frustração da expectativa de resultados atribuída ao contratado.

Os profissionais que concorrem a novos desafios têm de passar, necessariamente, por uma pequena maratona, que envolve todo o processo seletivo. E o segredo do sucesso está em se preparar, principalmente quanto à postura nas entrevistas de seleção, pois além daquelas duas ou três que são normalmente realizadas numa consultoria, vão ter de enfrentar pelo menos duas outras semelhantes na empresa contratante.

** Publicado no jornal O Estado de S. Paulo (Cad. Empregos) – 25/março/99 – quinta-feira de seleção” e sem o olho. com o título: “Sete dicas para a hora da entrevista*

Costumo definir essa segunda fase, em que o profissional passa a ser entrevistado na empresa, como colocar o candidato na frente do gol. Ou seja, depende só dele a finalização. Para aumentar as chances e não “errar o gol”, ou “chutar na trave”, ampliando as oportunidades de sucesso nessas entrevistas, recomendo seguir as 7 regras ou atitudes que relaciono adiante.

Elas representam, basicamente, uma filosofia de positivismo e entusiasmo.

1ª – SEJA SEMPRE POSITIVO. Além de ser desagradável ouvir pessoas negativas, isso faz que o entrevistador perca o interesse.

2ª – NUNCA DIGA NÃO. O objetivo é não dar o “não” até que se tenha duas ofertas de trabalho. Se você mora em São Paulo e o entrevistador pergunta se você consideraria uma posição em Curitiba, por exemplo, a sua resposta deve ser “Podemos considerar”. A entrevista pode tomar rumos inesperados, e você pode eliminar uma possível oferta de trabalho em São Paulo; ou talvez você mude de idéia após conhecer os detalhes do cargo em questão. É muito importante não fechar porta alguma.

3ª – NÃO SE QUEIXE. Se o seu trabalho ou o seu chefe atuais podem ser qualificados como horríveis, a entrevista não é, decididamente, o momento oportuno para se fazer comentários a respeito. Além disso, é extremamente aborrecido ouvir uma pessoa queixar-se. Nunca fale mal das empresas anteriores, dos antigos ou atuais chefes, dos colegas que já teve ou tem.

4ª – MOSTRE ENTUSIASMO. Deixe bem claro que procura desafios e envolvimento no trabalho. Esta é uma qualidade muito desejada pelos empregadores. Existem poucas pessoas

que querem se envolver com o trabalho e aceitar os desafios com entusiasmo. Seja uma delas.

5ª – NUNCA SEJA VAGO. Seja sempre objetivo. Respostas que demonstrem que você não se lembra das datas exatas de entrada e saída em determinada empresa com certeza irão destruir sua credibilidade.

6ª – PROCURE “VENDER”. Nunca dê respostas curtas como simplesmente “sim” ou “não”. As respostas devem ser sucintas, porém comunicativas e vibrantes de entusiasmo. Não se esqueça de que você está vendendo seus conhecimentos. Concentre seus esforços na venda de suas qualificações. A comunicação eficaz é baseada em 4 prontos fundamentais: saber falar, ler, escrever e ouvir. Somos treinados, desde criança, para os três primeiros, nunca para saber ouvir. É preciso exercitar isso com frequência. Fique atento ao entrevistador e ouça com cuidado o que ele tem a dizer e você saberá quais os pontos a explorar melhor. Quando ele falar sobre os problemas e as necessidades da empresa, você pode explicar como solucionou problemas similares para a organização onde trabalhou antes.

7ª – FALE SOBRE SI MESMO. Seja sucinto, direto e focalize os resultados. Fale apenas sobre assuntos profissionais. Evite temas relacionados a política, futebol e religião. O objetivo não é o de dominar a entrevista, mas sim comunicar o seu valor a um empregador potencial de maneira lógica, objetiva e inteligente.

Seguindo essas regras simples, tenho a certeza de que as suas entrevistas serão realizadas com muito sucesso. Boa sorte!

ANEXO 2

Prepare-se para ser caçado*

RICARDO DE ALMEIDA PRADO XAVIER

— O que é preciso fazer para ser "caçado" por um *headhunter*?

Essa foi uma das perguntas que me fizeram, durante debate ao final de recente palestra que dei para jovens executivos. "Não existem fórmulas", foi a minha resposta. E expliquei que os consultores de Recursos Humanos, quando saem à "caça", procuram identificar profissionais adequados ao perfil da vaga a ser preenchida e, para isso, mapeiam todo o mercado de trabalho, identificando os melhores. Nessa ocasião, as indicações de chefes, de colegas e até mesmo de subordinados ajudam o *headhunter* a "fotografar" o profissional com o perfil mais adequado para a posição em aberto.

* Publicado em *O Estado de São Paulo*, em 27/12/98.

O QUE FAZER...

Como todos nós "corremos o risco" de ser "caçados", o ideal é estar sempre atentos para enfrentar essa gratificante situação.

Para tanto, são estas as nossas recomendações:

1) Manter o currículo sempre atualizado – às vezes, a entrevista é marcada para o mesmo dia e, por isso, deve-se ter sempre à mão o currículo, devidamente atualizado.

2) Estar sempre atento – é preciso estar preparado para o que dizer na primeira abordagem do *headhunter*. O contato pode ocorrer no seu ambiente de trabalho, durante uma reunião, ou ainda quando você estiver junto com o seu chefe. Nas residências, esses contatos costumam ser realizados à noite, ou aos sábados.

3) Nunca recusar um convite – mesmo que você julgue que o momento não é o mais oportuno para mudar de emprego, verifique detalhadamente do que se trata. Pode ser esta a melhor oportunidade de sua vida.

4) Saber identificar as necessidades – na entrevista, é importante identificar o motivo pelo qual foram buscá-lo e também saber o que esperam de você como contribuição para o novo desafio.

5) Ser simpático, sempre – agradeça o convite e mantenha as portas abertas. É importante deixar boa impressão ao consultor, pois ele trabalha com muitos cargos e poderá lembrar de você para uma outra vaga, em outra ocasião. Pode

ser que você mude de idéia, ou que mudem de idéia a seu respeito, em pouco tempo.

6) Investir no relacionamento – nunca dê respostas por telefone. Procure agendar uma reunião para, pessoalmente, buscar mais informações ou comunicar sua decisão. Essa reunião pode ser informal, um almoço ou jantar.

7) Agradecer a entrevista – se você participou da entrevista e não foi o escolhido, escreva uma carta agradecendo a atenção dispensada pelo entrevistador. Com isso você estará marcando sua presença de maneira agradável.

...E O QUE NÃO DEVE SER FEITO.

O que apresentamos acima são recomendações para serem seguidas. Sobre o que não deve ser feito, prefiro usar como exemplo um caso verídico: recentemente, telefonei para a residência de um executivo que mora no Interior do Estado de São Paulo para saber de seu interesse em concorrer a uma vaga para cargo de diretor, em processo de seleção que estávamos desenvolvendo para uma multinacional de origem norte-americana. Era um sábado à tarde, e sua copeira atendeu gentilmente. Após explicar do que se tratava e de ela ter repassado a seu patrão, educadamente solicitou-me que telefonasse para o celular dele, pois ele se encontrava deitado numa rede e não queria levantar-se, interromper seu repouso, para atender o telefone convencional.

Esse caso pode ser uma exceção, mas é o exemplo típico de executivos que se supervalorizam, julgando-se insubstituíveis, e que acreditam que nunca irão precisar partir para a busca de

um emprego, pois nem sequer imaginam a possibilidade de perder o atual.

Ah! Se você não está acostumado a cochilar na rede, cuidado!

Um tombo pode causar machucados sérios... e deixar muitas marcas.

ANEXO 3

Hora de mudar*

RICARDO DE ALMEIDA PRADO XAVIER

*É preciso lembrar que, na vida profissional,
cada pessoa determina o
momento de mudar para crescer.*

Todas as semanas um homem ia à mesma igreja no seu bairro, postava-se diante da imagem de seu santo padroeiro e fazia para ele o mesmo pedido: que o ajudasse a ganhar na loteria. O homem fez o mesmo pedido, na mesma igreja, para o mesmo santo, durante anos, até que um dia, sozinho na igreja, ao ajoelhar-se aos pés da imagem, ouviu uma voz que lhe dizia: “Meu filho, tenho ouvido sempre suas preces, não precisa repeti-las, mas para que eu o ajude a ganhar na loteria você precisa, ao menos, comprar um bilhete!”

Contamos esta historinha para fazer uma comparação com aqueles profissionais que querem um novo emprego, mas nada fazem para encontrá-lo – além, é claro, de rezar pedindo-o para o santo predileto.

Para se conseguir um emprego melhor é preciso, fundamentalmente, agir com muito empenho, determinação e, principalmente, estabelecer uma estratégia.

** Publicado em 23/03/97, no jornal "Folha de S. Paulo", página 8-3*

Quando mudar

Talvez a pergunta mais difícil de se responder seja: qual o melhor momento para se iniciar a busca do novo emprego? Responda às questões a seguir, veja quantos pontos valem cada pergunta, no final, some e saiba, com certeza, se já não chegou a sua hora de mudar!

1. Atividade: Há quanto tempo não sou convidado para fazer palestras/apresentações para o público externo?

- a) 1 mês
- b) 3 meses
- c) 6 meses
- d) 1 ano
- e) não lembro

2. Mudança: Quanto tempo faz que não recebo novos desafios?

- a) 1 mês
- b) 3 meses
- c) 6 meses
- d) 1 ano
- e) não lembro

3. Participação: Há quanto tempo não participo ativamente de grupos de trabalho, reuniões em grupos informais, associações, sindicatos patronais, câmaras de comércio?

- a) 1 mês
- b) 3 meses
- c) 6 meses
- d) 1 ano
- e) não lembro

4. Promoção: Quando ocorreu a minha última promoção?

- a) 6 meses
- b) 1 ano
- c) 2 anos
- d) 5 anos
- e) não lembro

5. Salário: Meu último aumento salarial foi superior à inflação?

- a) sim
- b) não, mas atingirá o índice, gradualmente
- c) ficou próximo
- d) não
- e) não me lembro do último aumento salarial

6. *Recompensa:* Quanto tempo faz que recebi uma boa recompensa financeira (bônus, participação nos resultados, 14^o salário, etc.?)

- a) 1 mês
- b) 3 meses
- c) 6 meses
- d) 1 ano
- e) não lembro

7. *Reconhecimento:* Quanto tempo faz que recebi um convite de um *headhunter* para concorrer a uma vaga?

- a) 3 meses
- b) 6 meses
- c) 1 ano
- d) 2 anos
- e) não lembro

8. *Contatos:* Há quanto tempo não estabeleço contatos efetivos com os clientes externos da empresa em que trabalho?

- a) 1 mês
- b) 3 meses
- c) 6 meses
- d) 1 ano
- e) não lembro

9. Representação: Há quanto tempo não sou designado para representar a minha empresa em eventos externos?

- a) 1 mês
- b) 3 meses
- c) 6 meses
- d) 1 ano
- e) não lembro

10. Satisfação: Meu trabalho representa fonte de satisfação?

- a) sim
- b) às vezes
- c) quase sempre
- d) não
- e) não e me desespero com isso

11. Treinamento: A empresa tem investido em mim? Há quanto tempo foi o meu último treinamento?

- a) Participo normalmente de programas de reciclagem profissional
- b) 3 meses
- c) 6 meses
- d) 1 ano
- e) não lembro

12. Elogio: A última vez que meu trabalho foi elogiado pelo meu superior imediato faz:

- a) 1 mês
- b) 3 meses
- c) 6 meses
- d) 1 ano
- e) não lembro

13. *Relacionamento:* Meu relacionamento junto ao meu superior imediato é:

- a) cordial
- b) formal
- c) está em processo de desgaste
- d) difícil
- e) de constante confronto

14. *Decisão:* Participo das decisões com meus superiores?

- a) sempre
- b) às vezes
- c) somente em ocasiões especiais
- d) raramente
- e) nunca

15. *Reflexão:* Se eu pudesse voltar no tempo:

- a) nunca me questioneei sobre isto
- b) faria tudo novamente, com mais empenho
- c) teria mudado algumas coisas
- d) faria mudanças significativas
- e) faria tudo diferente

Avaliação

Conte os pontos. Cada resposta vale:

- a = 10
- b = 7
- c = 4
- d = 1
- e = 0

Resultados

Se você somou 150 pontos, desculpe por ter tomado o seu tempo, você deve ter deixado de atender a várias ligações de *headhunters* nesse período. Mas, com tanta competência, não há por que se preocupar: eles estarão sempre à sua procura.

Entre 100 e 150, parabéns pela carreira em direção ao sucesso. Não pense em mudar ainda. Só mude se lhe oferecerem o dobro. Com o dobro, não se pensa, muda-se! A propósito, qual o seu telefone?

De 50 e 100 pontos: lembre-se de que a vida profissional exige constantes mudanças e atitudes para o aperfeiçoamento da carreira são imprescindíveis. Cuidado! Se você não pensa em mudar, sempre há quem pense em mudá-lo.

Entre 10 e 50 pontos: você já deveria ter mudado faz tempo. Mas tempo sempre se recupera: reveja cada um dos itens mencionados, analise-os, veja que o lado positivo da maioria deles depende de você mesmo. Dê uma virada!

Menos de 10 pontos: o que você está fazendo aí?!

Depois de avaliar e refletir sobre a sua pontuação, é possível concluir se não é este, realmente, o momento de ***mudar para crescer***, aproveitando que o mercado está aquecido. Boa sorte!

Ah! De qualquer maneira, se passar em frente a uma casa lotérica, não deixe de comprar um bilhete. Boa sorte de novo!

ANEXO 4

A arte imita o emprego*

RICARDO DE ALMEIDA PRADO XAVIER

Nas palestras que tenho ministrado em empresas, universidades, entidades de classe, ouço sempre a pergunta: qual o melhor momento ou a melhor época para um profissional procurar emprego? Minha resposta é: “Não existe o melhor momento!” Quem faz esse momento é o próprio profissional. As empresas contratam sistematicamente todos os meses do ano, e, da mesma maneira que em dezembro diminuem essas contratações, também nesse mês um número menor de executivos – que julgam o momento inadequado – está no mercado em busca de novos desafios.

Quando o ano começa – antes isso acontecia só depois do carnaval; agora, as coisas estão mudando –, surge maior quantidade de vagas, mas também aumenta o número de profissionais procurando novos empregos, o que provoca maior concorrência no mercado de trabalho.

* Publicado em 28/maio/98, quinta-feira, no jornal *O Estado de S. Paulo*, com o título *Filmes ajudam quem procura emprego*.

Nossa orientação é a de que a busca de emprego seja tratada de maneira profissional, precedida de uma reflexão sobre a carreira profissional com o posterior planejamento estratégico e investimento de tempo. As oportunidades surgem, e para aproveitá-las o profissional tem de estar atento e preparado para poder competir em igualdade – ou melhor, com superioridade – de condições com os demais candidatos, o que exige conhecimentos atualizados, comprovada vivência e muita determinação.

Para exemplificar a determinação na busca de um novo emprego, tenho sugerido aos meus interlocutores que assistam ao filme “Kramer X Kramer”, que em 1979 concorreu a cinco Oscars, no qual o ator Dustin Hoffman representa o papel de um profissional que, devido às circunstâncias, tinha que conseguir, em apenas 48 horas, um novo emprego. E na véspera de Natal! Sua determinação tanto na consultoria de empregos como junto ao futuro empregador demonstra a importância de investir tudo para atingir o alvo desejado – mesmo em uma época pouco favorável, como a véspera do Natal.

Transmitir ensinamentos por intermédio de filmes de treinamento é um recurso utilizado por consultores há muito tempo. Em palestras uso esse recurso e também exemplos de filmes convencionais, que apresentam lições para o dia-a-dia dos profissionais.

“O Preço da Ambição”(1995), um suspense com Kevin Spacey, retrata o pior nível a que um profissional pode se sujeitar para crescer na empresa. “O Sucesso a Qualquer Preço” (1992), com Al Pacino e Jack Lemmon, em seus

primeiros 30 minutos mostra de forma dura, porém realista, como administrar e liderar profissionais de vendas.

Aconselhamos as pessoas – para que não sejam pegas de surpresa – a fazer sistematicamente uma reflexão de como está em seu emprego, tendo como parâmetros para avaliação: resultados obtidos nos últimos meses, relacionamento com seu chefe e diretor da área, tempo de permanência no cargo e na função, data da última promoção, situação da empresa no segmento de atuação, posição da empresa perante os concorrentes e investimentos realizados para obter a liderança de mercado. Esses são alguns elementos simples para apurar o grau de estabilidade na empresa.

Essa reflexão evita a surpresa do desligamento inesperado, como acontece no filme “Jerry Maguire, a Grande Virada” (1996), em que o personagem interpretado por Tom Cruise, ao ser convidado pelo seu chefe para um almoço, pensando tratar-se de mais uma promoção, vê que o encontro na verdade tem como único objetivo o comunicado de sua demissão...

