

03. PESSOAS DE RESULTADO: O USO DOS SETE PONTOS-CHAVES

POR: João Paulo Meira Marinho (Geógrafo licenciado pela Universidade Federal de Mato Grosso - UFMT)

I - OBRA

GARCIA, Luiz Fernando. Pessoas de Resultado: Os sete pontos-chave de quem se destaca sempre. São Paulo: Editora Gente, 2003.

II - CREDENCIAIS DA AUTORIA

Luiz Fernando Garcia é formado em Administração de Empresas, com especialização em Mercadologia e psicólogo ainda em formação. No âmbito internacional, além de uma qualificação específica na área de relações humanas na Itália, é credenciado pela ONU (Organizações das Nações Unidas) para o desenvolvimento de educadores de empreendedores, donos de negócios e dirigentes de empresas no Brasil. Foi desenvolvedor, em 1997 da 1ª matriz curricular do empreendedorismo no Brasil, registrada no MEC. Treinou e capacitou todos os agentes envolvidos no desenvolvimento da Metodologia EMPRETEC no Brasil e na América Latina, nos anos de 1999 a 2002. Além disso, é empresário do ramo de confecções e da área de treinamento, há doze anos com duas empresas.

III - CONCLUSÕES DA AUTORIA

O autor, produziu um livro, muito prático, embasado em experiências vividas e em estudos feitos principalmente a partir de entrevistas. Ele primeiramente transmite ao leitor, uma rápida revisão de sua vida no pensamento, de forma clara e nítida. A partir desse flashback, o indivíduo passa a reconhecer o que passou a de maléfico e benéfico em sua vida. É a partir dessa revisão, que o leitor poderá traçar novos parâmetros para sua vida. Além disso, busca-se uma reflexão sobre o que faz uma pessoa dar errado (título do capítulo 2 de seu livro), onde ele aborda aspectos como a chamada arrogância da certeza, características adotada por pessoas de negócio, que nada mais são que a extensão de seus egos. Com base no que faz uma pessoa dar errado, e buscando características comuns as indivíduos de Sucesso; pessoas empreendedoras, o autor identifica sete pontos-chaves que devem ser adotados e praticados; pelas pessoas que buscam resultados positivos em suas vidas, que buscam o sucesso. Esses pontos-chaves são: Visualização, que é o ato de ver aquilo que se deseja. Visualizar seu futuro, seu desejo, com todos os detalhes; com todas as medidas; numa escala de tempo mensurável. Além disso, o medo (de que algo dê errado) deve existir para forçar o indivíduo a buscar cada vez mais o objeto desejado. Desafio. Esse é parte inerente às operações mentais dos homens que se destacam em tudo. Os desafios devem ser vistos como estímulos à conquistas. É preciso aceitar os desafios para sair vitorioso. Manutenção do foco. Tão importante quanto os pontos anteriores, manter o foco, significa se manter no caminho, até chegar ao propósito desejado. Criação de Mapas de Percurso. Para se chegar ao propósito desejado, é necessário traçar objetivos a serem alcançados, formando uma espécie de mapa. E a arte de planejar o caminho. Expectância e Drive. Trata-se de alimentar a expectativa em torno do objetivo ou situação desejada. Tolerância à ambigüidade e à incerteza. Significa não temer a incerteza e o ERRO. O medo de errar é o que pode levar a pessoa ao insucesso. Desta maneira não se deve ter medo do erro, mas encará-lo como aprendizado. Além de tudo isso, o último ponto-chave, exige que nos reforcemos sempre que conquistamos algo. É este reforço que garante a melhora na auto-estima.

No final de seu livro, o autor apresenta uma série de exercícios que buscam alcançar os resultados desejados pelo leitor.

O Livro é um excelente auxílio, aos que buscam a leitura de um material simples, sem o uso de termos técnicos complicados e que apresenta uma metodologia eficaz e bastante prática. Leitura recomendada.

(Diagramação: Thays B. Marinho)