

61



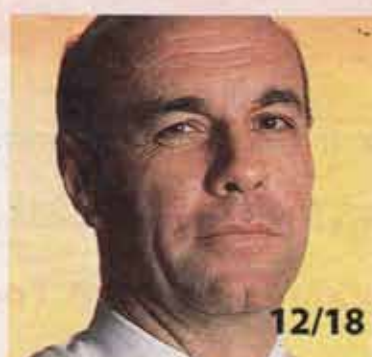
ATTITUDES



PARA TURBINAR SUA CARREIRA

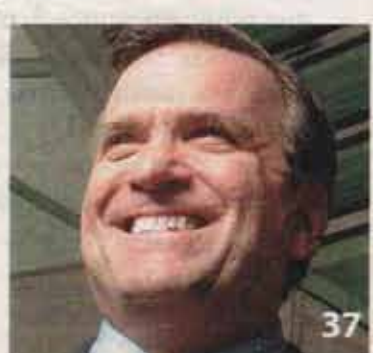
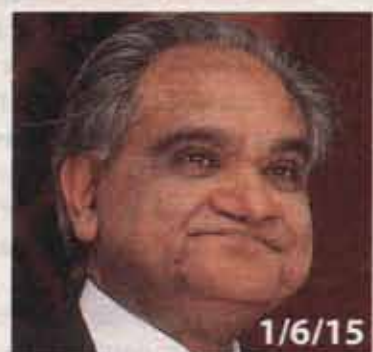


Reflexões, ensinamentos e dicas. O melhor das 32 palestras da **Career Fair Você s.a.** está nas páginas seguintes. Aproveite!*





Platéia de pé para aplaudir Eugênio Mussak. Lágrimas escorrendo enquanto Gutemberg Macedo questiona o que a platéia tem feito dos seus sonhos. Olhar profundo de reflexão provocado pelas palavras de Vicky Bloch sobre o sentido do trabalho na vida. Riso solto para Max Gehring e Reinaldo Polito. Dois dias. 32 palestras. 32 especialistas — veja quem são eles nas fotos que ilustram a reportagem. As emoções, as conexões e os aprendizados da Career Fair Você s.a. só quem lá esteve pôde viver. O supra-sumo do que foi dito e aprendido lá, porém, está nas próximas páginas. São 61 ensinamentos rápidos, que você pode usar hoje, agora, na sua vida e na sua carreira. Que tal atualizar seu currículo? “Nunca se sabe quando vai aparecer o emprego dos seus sonhos”, ensina Karen Parodi. Está prestes a mudar de emprego? “Jamais peça demissão sem ter em mãos a carta-proposta do novo empregador”, diz Alfredo Assumpção. É uma questão de segurança: a pessoa que o contratou pode ser demitida antes de você começar. O especialista em tempo Paulo Kretly é enfático: eficientes são os que encontram tempo para se desenvolver em outras quatro áreas, além do trabalho — física, mental, socioemocional e espiritual. Gostou? Há muito mais. Embarque nessa reflexão e, no final, seja feliz. É o que importa.



* O número nas fotos se refere às dicas de cada palestrante

1 LEIS UNIVERSAIS

RAM CHARAN

As escolas de negócios não ensinam sobre negócios. Ensinam sobre gestão. São coisas diferentes. As leis universais dos negócios são fluxo de caixa, retorno sobre o investimento, crescimento e consumidor. Os MBAs se preocupam com gestão de pessoas e de sistemas. Se quiser aprender sobre negócios, vá à feira livre. As leis universais dos negócios são as mesmas para a pequena mercearia e para a gigante multinacional. Elas também não mudam de um país para o outro.

2 NÃO HÁ CASO PERDIDO

REINALDO POLITO

Todo mundo pode falar em público, e a melhor técnica é a naturalidade. Seja você mesmo. A técnica deve respeitar seu estilo e suas características pessoais. Se você acertar na técnica, mas for artificial, levará as pessoas a duvidar da mensagem. A naturalidade, aliada à emoção, à demonstração de conhecimento do assunto e à conduta pessoal exemplar, é requisito para conquistar a confiança da plateia.

3 COBRE QUANTO MERECE

ALFREDO ASSUMPTÃO

Todo profissional é capaz de definir seu valor no mercado. Numa negociação para um novo emprego, portanto, não perca de vista o fato de que ninguém nunca ficou rico nesse momento. Na hora de tratar de dinheiro, utilize como parâmetro um aumento de 25% a 30% de seu salário anterior. Se estiver fora do mercado, tenha como base o último pagamento que recebeu.



ALFREDO ASSUMPTÃO,
diretor da empresa
de headhunting Fesa



CLAUDIA MATARAZZO,
autora de *Etiqueta sem Frescura*
e *Gafe Não É Pecado*
(Ed. Melhoramentos)



CLÁUDIO GRADILONE,
editor de finanças de *Exame*,
autor do livro *Investindo*
sem Susto (Ed. Campus)

4 VELOCIDADE DA LUZ

MAX GEHRINGER

As mudanças estão mais rápidas e mais caras. Ser pioneiro, sair na frente, é cada vez mais importante. O problema é que é fácil entender as mudanças *depois* que elas ocorrem. O difícil, mas fundamental, é percebê-las *enquanto* elas ocorrem.

5 SABATINA ORAL

ALFREDO ASSUMPTÃO

Tenha na ponta da língua tudo sobre sua trajetória profissional: formação, empregadores, chefes diretos, tempo de serviço por empresa, datas de promoções, principais realizações etc. Currículo de uma página funciona apenas para chegar à entrevista. Uma vez selecionado, vale levar um bloco com esses dados detalhados para consulta — ou um currículo mais recheado para deixar na mão do entrevistador, caso ele solicite.

6 GANHOS DE ENERGIA

RAM CHARAN

Os times costumam perder energia, mas você pode ajudá-los a ganhá-la. Seja claro, objetivo. Ajude as pessoas a não adiar o que precisa ser feito. Resolva os conflitos e defina claramente os objetivos.

7 NÃO FUJA DA REALIDADE

RAUL MARINHO

Empreendedores são confiantes por definição. Mas é preciso ter cuidado para que essa característica não derive para a onipotência. Falência é um evento passível de acontecer com qualquer um. E, quanto mais longe da realidade você estiver, mais difícil será para se recuperar do baque.



CARLOS DIZ,
engenheiro eletrônico,
MBA pelo Insead, headhunter
e diretor da Spencer Stuart



RODRIGO MASCARENHAS,
presidente e fundador
da RM Sistemas

11

GÊNIO CRIATIVO

MAX GEHRINGER

Muitos acreditam
que criatividade
é ter uma idéia
maravilhosa.
Não. Criativo é quem
tem as idéias mais
simples, é quem
enxerga o que
os outros não vêem.
A constância na
criatividade caracteriza
o criativo.

8 DISTRAÍDO POR NATUREZA

REINALDO POLITO

O ouvinte é distraído por natureza. Não precisa se magoar com ele. Deixamos de prestar atenção por questões físicas (sono, fome, cansaço, dor), porque temos a audição seletiva (só ouvimos o que interessa à nossa causa) e porque o pensamento trabalha numa velocidade quatro vezes maior que a fala. Para capturar o pensamento do ouvinte de volta, use técnicas de inflexão de voz (reduzir ou aumentar) e movimentação física. Segredo de bastidor: use sempre uma intensidade de voz um pouco maior do que precisa.

9 VIVA A DIFERENÇA

VÂNIA FERRO

Procure se cercar de gente que o mova para cima — e trate de ajudá-las a fazer esse movimento também. Não tenha medo de opiniões divergentes. A diferença alimenta os processos decisórios, a criação de novos produtos e o ânimo de uma equipe. É ela que move o grupo para a frente.

10 ALTA PERFORMANCE

PAULO KRETLY

Não se engane achando que sua capacidade de produção continuará ininterrupta enquanto você gasta mais da metade do seu dia com apenas uma atividade. Trabalhar 12, 14, 16 horas diárias pode dar a falsa impressão de alta performance. Mas, ao longo do tempo, inevitavelmente sua produção tende a despencar. E, esteja certo, sua empresa percebe isso. Organize-se e encontre tempo na agenda para desenvolver outras quatro áreas — física, mental, socioemocional e espiritual.

12 SUMA COM SEU EMPREGO

PEDRO MANDELLI

Seja capaz de mudar, de reciclar seu trabalho e encontrar novos nichos para que você se torne necessário. Se, ao contrário, você ficar se segurando numa posição confortável, corre o risco de alguém descobrir que o que você faz já não é essencial. Não espere que sumam com sua função, suma você mesmo com ela. E habilite-se a fazer isso com o emprego dos outros.

13 TREINE SEUS OUVIDOS

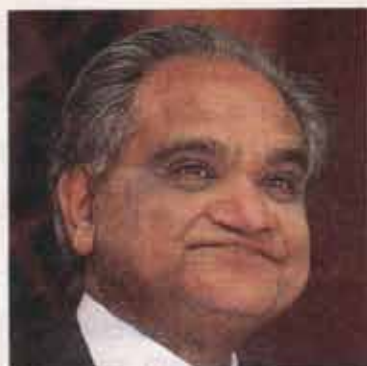
VÂNIA FERRO

Ouçã generosamente. Talvez essa seja a missão mais difícil para um líder, principalmente para os mais ansiosos. Não tente adivinhar o que seus subordinados ou companheiros de trabalho vão falar. Se você interrompe um profissional que toma coragem para entrar na sua sala, automaticamente influencia a linha de raciocínio dele. Sem estímulo, ele acaba engavetando a sugestão e você deixa de conhecer, quem sabe, a idéia que garantiria os resultados do semestre.

14 INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

CLÁUDIO GRADILONE

Há dois passos essenciais para atingir a tão sonhada independência financeira. O primeiro é fugir das dívidas. Ao contrário do que você pode imaginar, os lucros exorbitantes dos bancos não saem de operações mirabolantes. Eles saem do seu bolso, de pessoas que vivem entrando no cheque especial e pagando cartão de crédito com atraso. Em segundo lugar, ponha seu dinheiro para trabalhar para você. Tenho a disciplina de investir todo mês.



RAM CHARAN,
guru, autor do livro
*O que o Presidente de Sua Empresa
Quer que Você Saiba*
(Negócio Editora) e colaborador
regular das revistas *Fortune*
e *Harvard Business Review*

15 EXPANDA SUA CAPACIDADE

RAM CHARAN

Algumas dicas simples para você expandir sua capacidade pessoal. Primeira: contrate pessoas melhores que você. Se expandir a capacidade delas, expandirá a sua. Segunda: redesenhe os processos de contratação, avaliação (deve expandir as pessoas), desenvolvimento (dê feedback e aconselhamento) e recompensa (diferencie pelo resultado). Isso toma tempo, mas Jack Welch investia metade do seu dia nas pessoas.

16 ROUPA CONFORTÁVEL

CLAUDIO GRADILONE

Investir é como comprar roupa: você precisa escolher aquilo que lhe cai bem, que fica mais confortável. Não arrisque se não suporta perder dinheiro. Prefira aplicações mais conservadoras: você vai ganhar menos, mas não vai se desesperar com a possibilidade de ver seu capital diminuir inesperadamente.

17 ENCONTRO COM FHC

CLAUDIA MATARAZZO

As regras da etiqueta no trabalho estão apoiadas num tripé. O primeiro ponto de apoio é o infalível bom senso. O segundo, a naturalidade. Não tente ser uma pessoa diferente do que é só para impressionar. O terceiro ponto de apoio refere-se à afetividade, característica que abrange a consideração, o respeito e a preocupação com o bem-estar dos outros. Usando esses três princípios básicos, você tem a garantia de sempre estar agindo certo, tanto com o colega de baia, com clientes, subordinados, chefe e fornecedores como com o presidente da República.

18 ABRACE OS DESAFIOS

PEDRO MANDELLI

O contrato psicológico de trabalho do passado exigia obediência cega e enquadramento dos funcionários às normas da empresa. Em troca, a organização lhes garantia segurança e estabilidade. Hoje, as empresas só podem garantir novos desafios — e, em contrapartida, exigem de seus profissionais alta produtividade, competência e compromisso.

19 ORGANIZE SUA AGENDA

PAULO KRETLY

Concentre-se no que é realmente importante no trabalho. Mas não confunda importância com urgência. Há milhares de pequenas interrupções cotidianas que aparentemente exigem sua atenção, mas acabam roubando seu tempo. Para separar o que é importante do que pode ser deixado para mais tarde (ou delegado), organize uma lista de prioridades para o seu dia de trabalho. Seja objetivo e não encha sua agenda com dezenas de compromissos — sob o risco de se sentir frustrado no fim do dia.

20 PATINHO FEIO

APRÍGIO RELLO JÚNIOR

A imagem do setor de varejo como o patinho feio do mercado de trabalho é coisa do passado. A profissionalização e a valorização do capital humano transformaram o setor numa opção extremamente interessante. De uns tempos para cá, os salários oferecidos tornaram-se bastante competitivos, e o pacote de benefícios, mais recheado. A disputa por profissionais talentosos, por sua vez, anda bem acirrada.

VICKY BLOCH,
psicóloga e presidente da DBM
para a América Latina



21

VOZ DE LOCUTOR

REINALDO POLITO

Os problemas de dicção normalmente ocorrem por negligência. Aprendemos em casa a pronunciar as palavras pela metade. Felizmente, a solução é também caseira. Faça leituras com um obstáculo na boca e pronuncie as palavras da forma mais correta possível. Os resultados aparecem em duas semanas.

22 DÉ TEMPO AO TEMPO

VÂNIA FERRO

É muito bom ter um ideal, mas, quando jovens, temos de fazer algumas escolhas profissionais que podem nos afastar dele. Não tem problema. Depois, mais experientes, podemos retomar o rumo de nossa carreira e fazer novas escolhas para ajustá-la segundo nossa vontade. Não questione muito. Esses movimentos são naturais a todo início de carreira. Em todos os caminhos, você tem a oportunidade de crescer e ganhar novas habilidades. Pense que, quanto mais coisas você fizer, mais gente vai ter por perto e mais vai disseminar seu conhecimento, suas competências e sua marca pessoal.

23 QUEM GOSTA DE VOCÊ?

EUGÊNIO MUSSAK

Precisamos ter muitos motivos para gostar de nós mesmos. A auto-estima funciona como o sistema imunológico da felicidade. Os problemas batem no escudo da auto-estima e caem no chão. Já quem tem auto-estima baixa, vive se sabotando. A pessoa cria um pensamento inconsciente que acaba afetando sua relação com os outros: se nem eu gosto de mim, quem vai gostar? Sem autoconhecimento, autoconfiança e auto-estima, ninguém consegue absolutamente nada.

24 MUDE DE ROTA

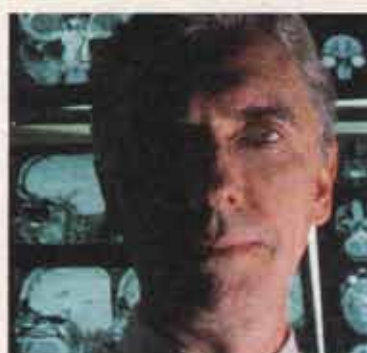
CARLOS DIZ

Aproveite os primeiros anos de sua carreira para descobrir e confirmar sua vocação profissional, o que realmente quer e gosta de fazer. Mude de plano quando isso fizer sentido, tantas vezes quantas forem necessárias. Eventualmente, é preciso baixar a bola e reconhecer, por exemplo, que você não será promovido a presidente antes dos 40 anos, como tinha planejado.

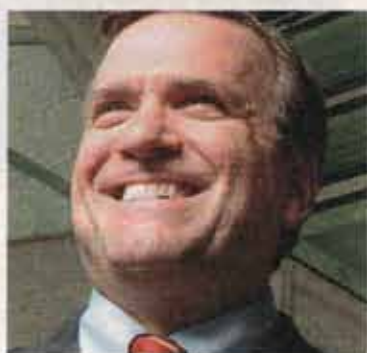
25 CONVITE POR ESCRITO

ALFREDO ASSUMPCÃO

Se estiver prestes a mudar de emprego, jamais peça demissão sem ter em mãos uma proposta por escrito do novo empregador. A carta-proposta (conhecida no mercado como *offer letter*) deve conter informações sobre cargo, salário, benefícios, suas responsabilidades e a data de início na nova empresa. Isso porque, até sua efetivação, você pode ser surpreendido por outra demissão: a da pessoa que fez o convite.



EUGÊNIO MUSSAK,
médico fisiologista,
biólogo e consultor



FLÁVIO KOSMINSKY,
matemático, headhunter
e sócio da Korn/Ferry



SEVERINO FELIX DA SILVA,
presidente e fundador
da Escol@24Horas



SÉRGIO LOPES,
CEO do Futuro 2001
e diretor da TopSports



CLAUDIO NESZLINGER,
diretor de RH da Microsoft



IRENE AZEVEDO,
gerente sênior da área
de executive search da KPMG



JOSÉ TOLOVI,
professor de gestão
e diretor do Great Place
to Work Institute

26

TENHA UM MENTOR

CARLOS DIZ

Escolha um padrinho e comece a trabalhar e a aprender com ele. Grude nele como se você estivesse num elevador.

Se ele subir, você sobe no rastro dele. É assim que, muitas vezes, as pessoas crescem dentro da empresa, ajudando o outro a subir. E não há demérito algum nisso.

27 PARA POUCOS E BONS

MARCOS NASCIMENTO

Algumas características pessoais são vitais para alcançar o sucesso nas empresas de consultoria. Se você tiver propensão ao risco, compulsão pela velocidade e desapego às tradições, ótimo. Se não tiver medo de falhar, melhor ainda.

28 SEJA HUMILDE, PEÇA AJUDA

JOSÉ AUGUSTO MINARELLI

Não tenha medo de pedir conselho, orientação, informação ou recomendação para alguém. As pessoas normalmente gostam de ser abordadas para dar conselhos. Mas o importante é não esquecer de dar um feedback depois. Toda vez que você recebe ajuda, por menor que seja, a expectativa do outro é igual à sua.

29 ANTES QUE SEJA TARDE

VICKY BLOCH

Você não é apenas um profissional. É pai ou mãe, é filho, é amigo, é cidadão. Saiba dividir seu tempo entre esses papéis. Tem muita coisa na vida que não pode ser deixada para depois, e, se você não perceber isso a tempo, pode ser tarde demais.

30 UM OLHAR NO FUTURO

EUGÊNIO MUSSAK

É comprovado cientificamente. O cérebro humano trabalha melhor quando tem objetivos claros e definidos. Quem tem um objetivo na mente mantém o corpo saudável. Defina objetivos ambiciosos, mas factíveis, e acredite neles.

31 E OS AMIGOS DA INFÂNCIA?

JOSÉ AUGUSTO MINARELLI

Atualmente, cerca de 70% das recolocações são feitas por meio de contatos. Portanto, tenha disciplina para conhecer, registrar e cultivar relacionamentos. Sempre com muita educação e gentileza. E não tenha pudor de retomar velhos contatos. Alguém que você conheceu um dia nunca vai deixar de fazer parte do seu capital social. É só tirar a poeira do vínculo e cuidar bem do relacionamento daí para a frente.

32 QUESTÃO DE MATURIDADE

IRENE FERREIRA AZEVEDO

O líder deve ter a habilidade de devolver à pessoa sua capacidade de pensar. Quem consegue fazer isso não exerce o que chamamos de liderança boba. É uma liderança adulta, pois faz com que o liderado retome a sua autoconfiança.



KAREN PARODI,
sócia e diretora da
consultoria Career Center



OLGA COLPO,
sócia e diretora da
PricewaterhouseCoopers

33 "CONHECE-TE A TI MESMO"

JOEL DUTRA

As pessoas constroem sua carreira de fora para dentro: olham o mercado, observam as empresas e procuram aproveitar as oportunidades que, por acaso, surgirem. Raramente olham para si, procuram ver seus pontos fortes e, a partir daí, identificam as oportunidades do mercado. Esse erro faz com que cometam graves equívocos na carreira.

34 APOSTE NO SEU TACO

RODRIGO MASCARENHAS

Se você levar chá de cadeira, não desista. Só saia depois de conseguir falar o que quer. Se alguém pedir um trabalho que, à primeira vista, lhe pareça impossível, diga que aceita e faça de tudo para cumpri-lo, desde que o prazo seja suficiente. Confie no seu taco, acima de tudo.

35 O PAPAGAIO

GUTEMBERG DE MACEDO

Quando pergunto a um executivo qual seu maior ponto fraco, ele quase sempre me diz que é o fato de ser perfeccionista. É uma resposta estúpida. Ele não pensou, não refletiu, não sabe o que está falando. Está apenas repetindo o que algum consultor de carreira pediu que dissesse numa entrevista de emprego. Evite, a todo custo, passar adiante esse tipo de resposta pronta.

36 QUAL É A SUA?

VICKY BLOCH

Escolha a causa certa, as pessoas certas e corra atrás do que lhe deixa realmente feliz. A carreira é um conjunto de valores, não apenas de atividades acumuladas ao longo de um período. Faça aquilo que você gosta sem abrir mão dos seus princípios. Quando estiver no papel de chefe, dê a causa certa para o profissional certo e, provavelmente, você terá um resultado excepcional.

37 APOSTE NO ZEZINHO

FLÁVIO KOSMINSKY

Os custos da substituição de um executivo podem ser superiores a 1 milhão de dólares. Além disso, a equipe fica nervosa e passa a atuar na retranca. O profissional que vai assumir o cargo, por sua vez, precisa de tempo para se adaptar. As trocas devem ser uma decisão extrema. Se há alguém que conhece bem as pessoas, a organização e o negócio, ele (ou ela) é a melhor opção. A troca pode ter um preço alto demais.

38 ABAIXO A MEDIOCRIDADE

OLGA COLPO

Usando a razão, o conhecimento e a intuição, os talentosos conseguem, no cotidiano, ter idéias e agregar valor a elas. Interpretam e extrapolam o medíocre, criando algo completamente inusitado.

REINALDO POLITO

Professor de expressão verbal há 26 anos e autor de 11 livros, entre eles *Como Falar Corretamente e Sem Inibições*, *Assim É que Se Fala*, *Gestos e Postura para Falar Melhor* e *Um Jeito Bom de Falar* (Ed. Saraiva)



SIDNEY REZENDE,
jornalista, âncora da CBN
e autor do livro

Deve Ser Bom Ser Você (Ed. Futura)

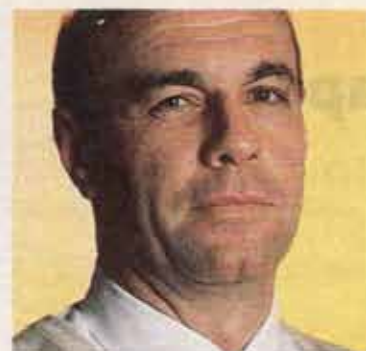




PAULO KRETLEY,
gerente-geral da
Franklin Covey Brasil



PEDRO DE SOUZA FILHO,
psicólogo e presidente da
Coopex – Cooperativa de Executivos



PEDRO MANDELLI,
consultor, professor de cursos
de MBA e colunista de VOCÊ s.a.

45 COMO? ONDE? POR QUÊ?

GUTEMBERG DE MACEDO

No fim de cada dia, procure se fazer três perguntas: quem eu conheci hoje? O que eu aprendi de mais importante? O que eu agreguei de valor para a minha empresa? Se você não tiver respostas para essas perguntas, certamente em breve estará num escritório de outplacement à procura de um novo emprego.

46 PENSANDO NO FUTURO

CLAUDIO NESZLINGER

Convergência é a palavra-chave para definir o que será a tecnologia no futuro. A vida vai acontecer a partir da TV, do computador, do rádio, do celular ou do palm. Todas as mudanças serão muito rápidas: mais de 50% das aplicações móveis lançadas no começo deste ano estarão obsoletas no fim de 2002.

47 COMPROMETA-SE

PEDRO DE SOUZA REZENDE

Em geral, o profissional brasileiro não se compromete, ele se envolve. Os interesses individuais sobrepõem-se aos coletivos. A máxima do trabalho em cooperativas vale para qualquer ambiente em que as pessoas trabalhem juntas: todos ganham quando o desempenho de alguém puxa o resultado final para cima. Trabalhar é um exercício focado em aprender, ensinar e produzir.

48

COMPLEXO DE SUPERMAN

SEVERINO FELIX DA SILVA

Em chinês, crise e oportunidade querem dizer a mesma coisa. O momento dos problemas é o melhor para dar a volta por cima, ajustar o foco. Serve também para trazer você de volta à realidade. Afinal de contas, ninguém é super-homem.

49 QUEM ELAS QUEREM?

JÚLIA ALONSO

As empresas buscam pessoas com habilidade e competência para atingir eficácia em qualquer situação, que conhecem o mercado e os concorrentes. Mais: querem gente com capacidade de se desenvolver e de se atualizar, com bom relacionamento interpessoal, disposição, agilidade, iniciativa e inovação.

50 APAREÇA PARA O MERCADO

MARIÁ GILILIESE

O mercado de trabalho nos estimula a sermos iguais uns aos outros. Fazemos o curso do momento, lemos o livro badalado, agimos de acordo com determinado padrão. As pessoas passam a usar o mesmo kit: palmtop, notebook, canetas caras, roupas de grife, carro importado. Isso é tão forte que elas ficam sem identidade. O que você precisa é justamente investir em algo que o distinga dos outros.

51 CONFIANÇA É TUDO

JOSÉ TOLOVI JR.

Como definir uma boa empresa para trabalhar? É um lugar onde você tem orgulho do que faz, confia nas pessoas para quem trabalha e com quem trabalha. Empresas só constroem isso com líderes que tenham respeito pelos colaboradores e imparcialidade nas decisões.

52 QUEM É VOCÊ, AFINAL?

SEVERINO FELIX DA SILVA

É muito importante que você se conheça bem, principalmente quando resolver empreender ou executar algum projeto de sua autoria. Quando você é consciente e pratica o autoconhecimento, tanto de sua personalidade como de seu trabalho, consegue delegar e, assim, aumentar a produtividade.



VÂNIA FERRO,
executiva, professora da USP
e membro do conselho da Amcham



JOEL DUTRA,
professor de pós-graduação da
FEA/USP e coordenador do MBA
de recursos humanos



JÚLIA ALONSO,
diretora da Passarelli Talentos

53

CARREIRA RESPONSÁVEL

SÉRGIO LOPES

Os profissionais que estão preparados para assumir o comando no Brasil fazem parte de uma geração de transição. A geração anterior pensa primeiro no dinheiro e encara o trabalho como um fardo.

Nossa geração, ao contrário, tende a associar o trabalho com diversão.

O salário agora é colocado em perspectiva. Nem sempre ganhar mais significa fazer o que se quer ou o que se gosta.

54 AO ALCANCE DE TODOS

SIDNEY REZENDE

É importante ficar claro que sucesso é diferente de fama. O primeiro pode ser para todos. Você tem sucesso quando realiza os objetivos para o qual se dispôs. O publicitário Washington Olivetto diz: "Na categoria você, não existe ninguém melhor que você". Portanto, busque seus ideais e aja de seu próprio modo. Não tente copiar o sucesso dos outros.

55 INSPIRE-SE EM QUEM SABE

SIDNEY REZENDE

David McClelland, psicólogo de Harvard, afirma que "o dom, para muitos um bem de nascença, pode ser ensinado". É possível avançar pelo esforço individual, mas é importante ter em quem se inspirar no início da carreira. Pintores geniais como Salvador Dalí e Pablo Picasso se inspiraram em renomadas obras clássicas antes de deixar suas marcas e revolucionar a arte.

56 RESULTADOS ACELERADOS

SÉRGIO LOPES

Numa pequena empresa, a pressão costuma ser maior do que numa grande simplesmente porque não há tempo — nem estrutura — para esperar pelos resultados. Visão e execução devem ser, portanto, competências-chave para quem está pensando em embarcar nessa migração. Você deve sentir-se confortável com a tarefa de formatar o mercado em que atua, em vez de ter o cenário mapeado pela matriz, e também de liderar idéias, de mover pessoas em nome de uma causa.

57 TUDO PARA ONTEM

APRÍGIO RELLO JÚNIOR

O mercado varejista pulsa de forma diferente da indústria. Quem quiser trabalhar nesse setor tem de ser proativo e desenvolver o senso de urgência. O processo decisório também é muito mais rápido. Quando aparece um problema, é sentar e resolver, sem protelações. Faz sentido. Afinal, os profissionais do varejo atuam diretamente com o cliente. O impacto de qualquer decisão, nesse cenário, é quase imediato.

58 AJUSTE SEU PENSAMENTO

PEDRO DE SOUZA FILHO

Questione o que você procura na sua vida. Para a maioria das pessoas, as coisas mais importantes atualmente são: ganhar dinheiro, galgar posições sociais e acumular patrimônio. Você realmente precisa disso? Geralmente, sua felicidade pode ser medida pelo tamanho da felicidade dos outros. Praticar a solidariedade pode ser uma ótima maneira, portanto, de ser feliz.

59 PENSE NO PIOR

VÂNIA FERRO

Se você está diante de uma saia-justa profissional, e se tem tempo para refletir antes de partir para a ação, imagine o que de pior pode acontecer com sua vida naquela situação. Perder o emprego? Radicalize e veja para qual tipo de trabalho braçal você leva jeito. Queda em seu padrão de vida? Se você já viveu com um orçamento menor e foi feliz, um passo atrás não significará o fim do mundo. Fazer esse exercício regularmente vai ajudar a deixar claros os seus valores — e a perceber que você pode muito mais do que imagina.

KIP GARLAND,
fundador e diretor da
consultoria Innovation Seed



JOSÉ AUGUSTO MINARELLI,
consultor de carreira e presidente
da Lens & Minarelli,
autor do livro *Networking*
(Ed. Gente)



60 CRESÇA PARA OS LADOS

OLGA COLPO

O novo conceito de carreira não tem mais a ver necessariamente com a ascensão hierárquica de cargos. E sim com a mudança do profissional de uma atividade para outra. De uma área para outra. De uma empresa para outra.

61 ACREDITAR É FUNDAMENTAL

KIP GARLAND

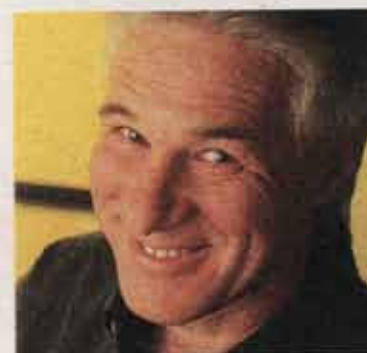
Carly Fiorina acreditou na fusão da HP com a Compaq e lutou por ela até o fim. Ela é um exemplo para nós, já que o ser humano, na média, pensa no que vai perder e não nos ganhos de uma mudança. Por isso poucos estão preparados para arriscar. Dica fundamental: olhe para o caminho contrário e veja o que você pode construir com a mudança.

Mais sobre as palestras
da Career Fair Você s.a. no site
www.vocesa.com.br/careerfair

Alessandra Fontana, Cássio Utiyama, Daniela D'Ambrósio,
Juliana De Mari, Leticia Colombini, Maria Tereza Gomes,
Mauro Silveira e Rodrigo Vieira da Cunha



MARCOS NASCIMENTO,
diretor de RH da Accenture
para a América Latina



MAX GEHRINGER,
ex-presidente de empresa,
autor de quatro livros, sendo
os dois últimos *Não Aborde Seu
Chefe no Banheiro* (Ed. Campus)
e *Big Max* (Negócio Editora),
colunista de VOCÊ s.a. e de *Exame*

GUTEMBERG MACEDO,
consultor de carreira
e outplacement da
Gutemberg Consultores,
autor de *Fui demitido: e agora?*
(Ed. Maltese)

