

O PROFISSIONAL COMPETITIVO

Natal 2008

Carlos Faccina



Diversidade :

Rupturas

Quebra do conhecimento convencional

A pergunta que não foi feita

Desconstruindo para construir

Diversidade e Foco:

- **O mundo singular**
- **O mundo Pluralista**
- **Da diversidade ao Foco**

Competitividade x Saber Convencional

Falta de Conhecimento do Consumidor

- Não sabe ao certo o que o consumidor pensa.
- Não sabe o conjunto de alternativas consideradas pelo consumidor no **momento da decisão**
- Leva à seguinte mentalidade: **"Acho que meu consumidor é..."**

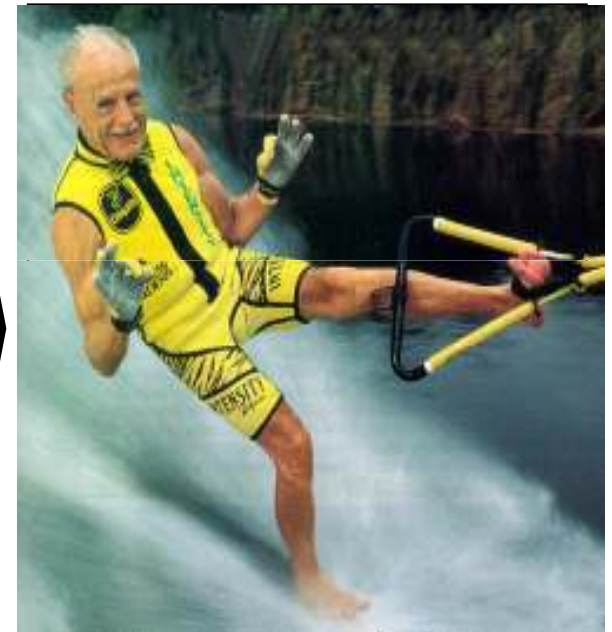
Suposições

Exemplo:

Desenvolvimento de um produto para consumidores:

- "Nosso consumidor está numa fase da vida que **só quer descansar**"
- "Compre sempre o produto **na loja mais próxima**"
- "Quer sempre uma embalagem **tradicional**"
- **"Não quer inovações"**
- "A melhor maneira de atingi-lo é pela **TV de tarde**"

Realidade



LIDERANDO

A Empresa hoje Mercado Competitivo:

Marca

Crise da comunicação

Consumidor – Cidadão

**QUESTÃO É : COMO
ENFRENTAR E OBTER
RESULTADOS
EMPRESARIAIS E
PESSOAIS NESSE
CENÁRIO?**

O saber convencional : Ferramentas disponíveis para competir:

- Qualidade Total**
- Reengenharia**
- Competências**
- Auto-ajuda – Receitas**

Conseqüências do saber convencional:

- **Visão mecanicista**
- **Esqueçam o que são**
- **Capacidade infinita de moldar pessoas.**

Como estamos solucionando:

As grandes mudanças requeridas do papel do homem de negócios.

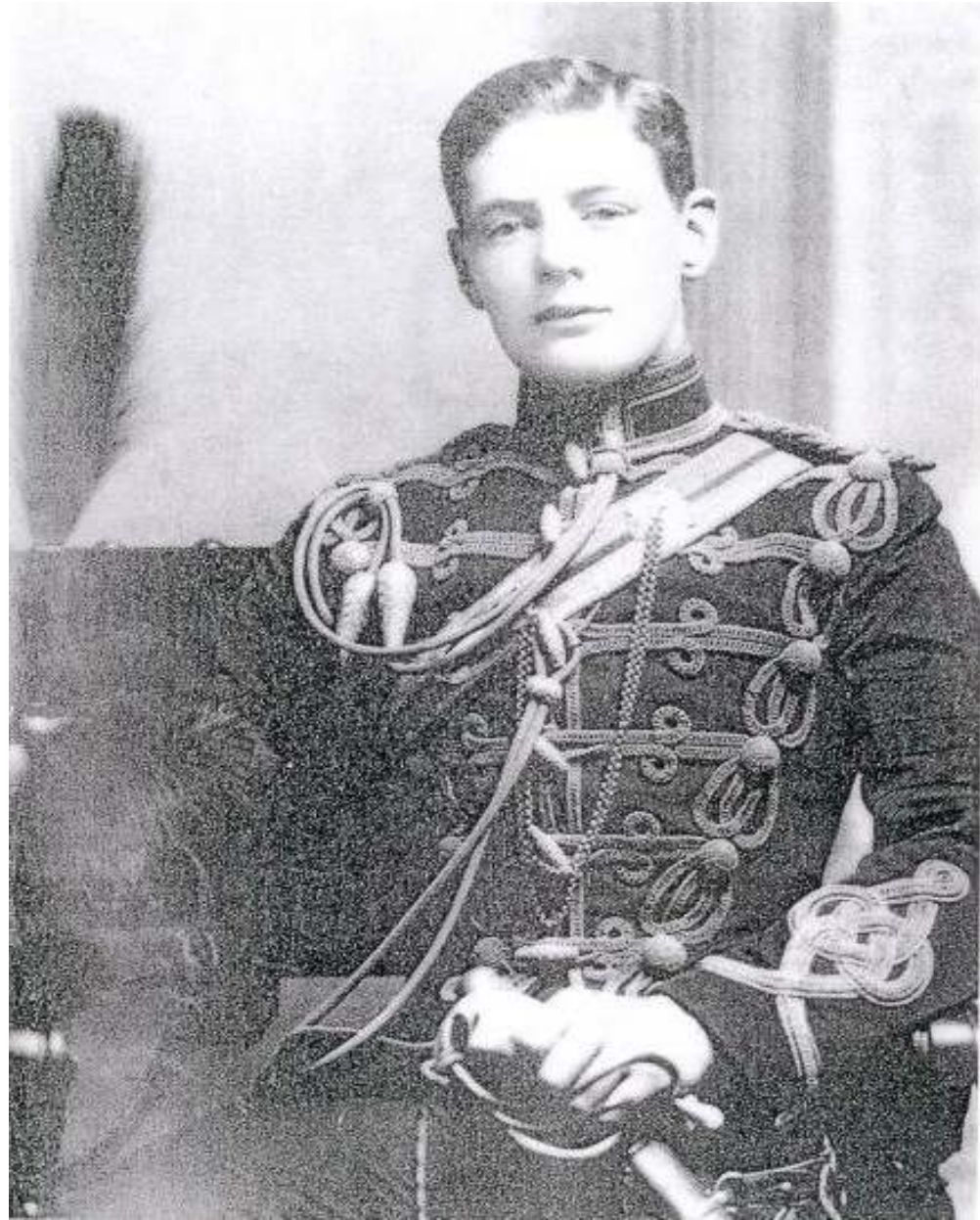
De prestador de serviços para agregar valor.

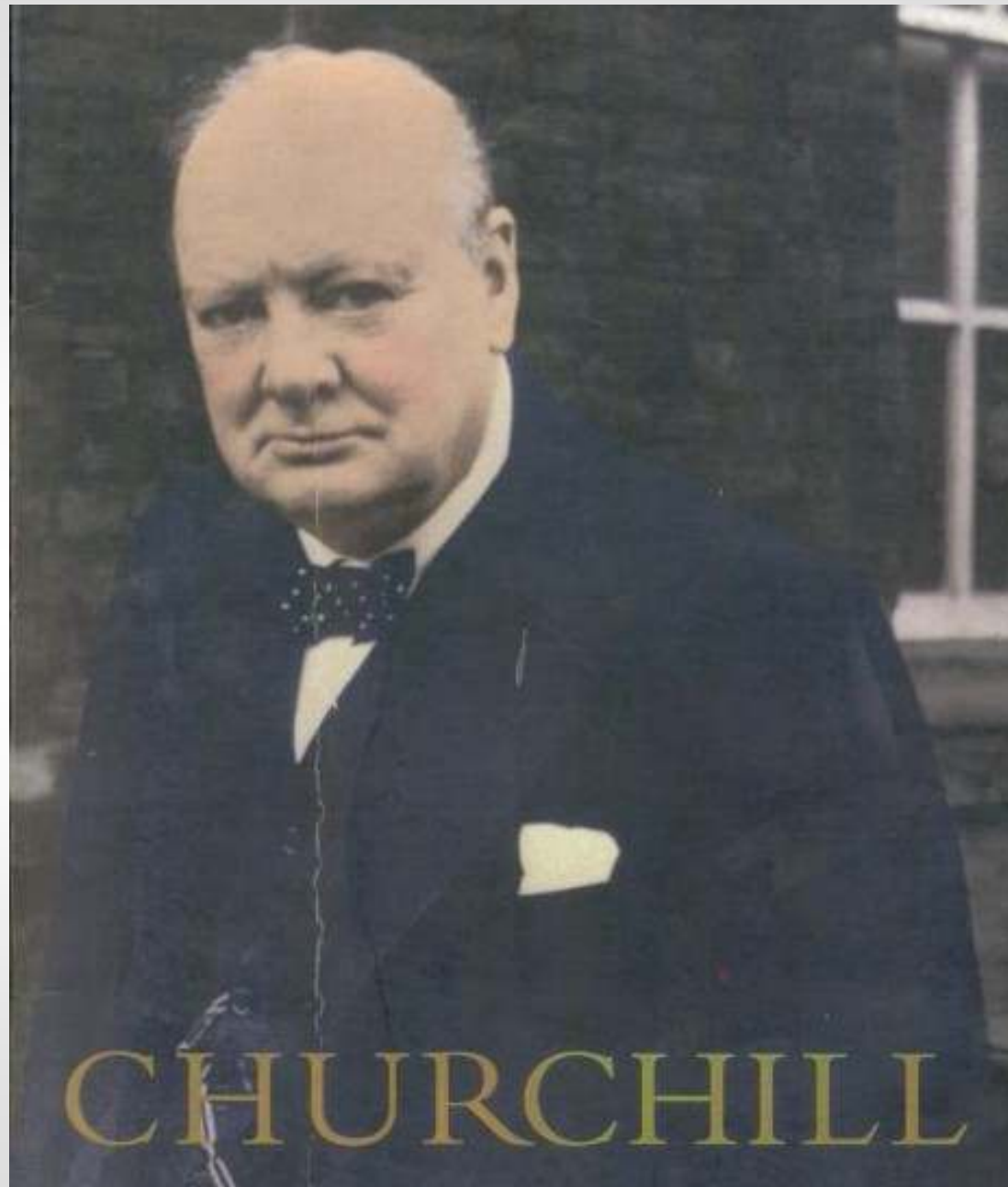
Compreensão da cadeia de valor.

Nova concepção de produto.

Da criação de líderes para liderança.

Nova Concepção de Produto





Toda a fúria e o poder do inimigo devem muito em breve se virar contra nós. Hitler sabe que terá de nos fazer sucumbir nesta ilha ou perder a guerra. Se nós pudermos enfrentá-lo, toda a Europa poderá ser livre e a vida do mundo poderá continuar na direção de campos amplos e ensolarados. Mas, se nós falharmos, o mundo inteiro – inclusive os Estados Unidos, inclusive todos os que conhecemos e com quem nos importamos – irá afundar no abismo de uma nova era de trevas, tornada mais sinistra e talvez mais prolongada, pelas luzes da ciência pervertida. Vamos, portanto, nos unir em torno de nossos deveres. E saber que, se o Império Britânico e a Comunidade dos Estados Britânicos durarem mil anos, os homens ainda dirão : “Este foi o seu melhor momento”.

Cartola



O mundo é um Moinho

Agenor de Oliveira (Cartola)

Ainda é cedo, amor
mal começaste a conhecer a vida
já anuncias a hora de partida
sem saber mesmo o rumo que irás tomar

Preste atenção, querida
embora eu saiba que estás resolvida
em cada esquina cai um pouco a tua vida
e em pouco tempo não serás mais o que és

preste atenção, o mundo é um moinho
vai triturar teus sonhos tão mesquinhos
vai reduzir as ilusões a pó...
Ouça-me bem, amor

Preste atenção, querida
de cada amor tu herdarás só o cinismo
quando notares estás à beira do abismo
abismo que cavaste com teus pés

Como estamos solucionando:

Tangível

Intangível

**De homens funcionais para homens de
negócio**

**Recompensa, Carreira, Liderança (como
produtos)**

**Idéia concreta é gerar valor em toda a
cadeia da empresa**

Gaps / Positivos

Gaps / Negativos

***DE CONSTRUÇÃO DE LIDERES PARA
LIDERANÇA.***

O que proponho para um homem de negócios:

REVISAR:

- **Mente e Corpo Separados (Cartesiano);**
- **Tábula Rasa (Locke)**
- **Construção de Líderes**
- **O abandono do inato**
- **O predomínio do calculismo.**

Compreender:

- **O homem se tornará melhor quando lhe for mostrado como ele é !**

Filosofia e Neurociência comprovam que:

**Tratar as pessoas segundo o modo
como elas realmente se sentem
e não como alguma teoria
afirma que deveriam sentir.**

Compreender:

Matéria e pensamento não estão em oposição :

- **Emoções, sentimentos e racional são igualmente produtos da mente**
- **Talentos**
- **Criatividade**
- **Renovação.**

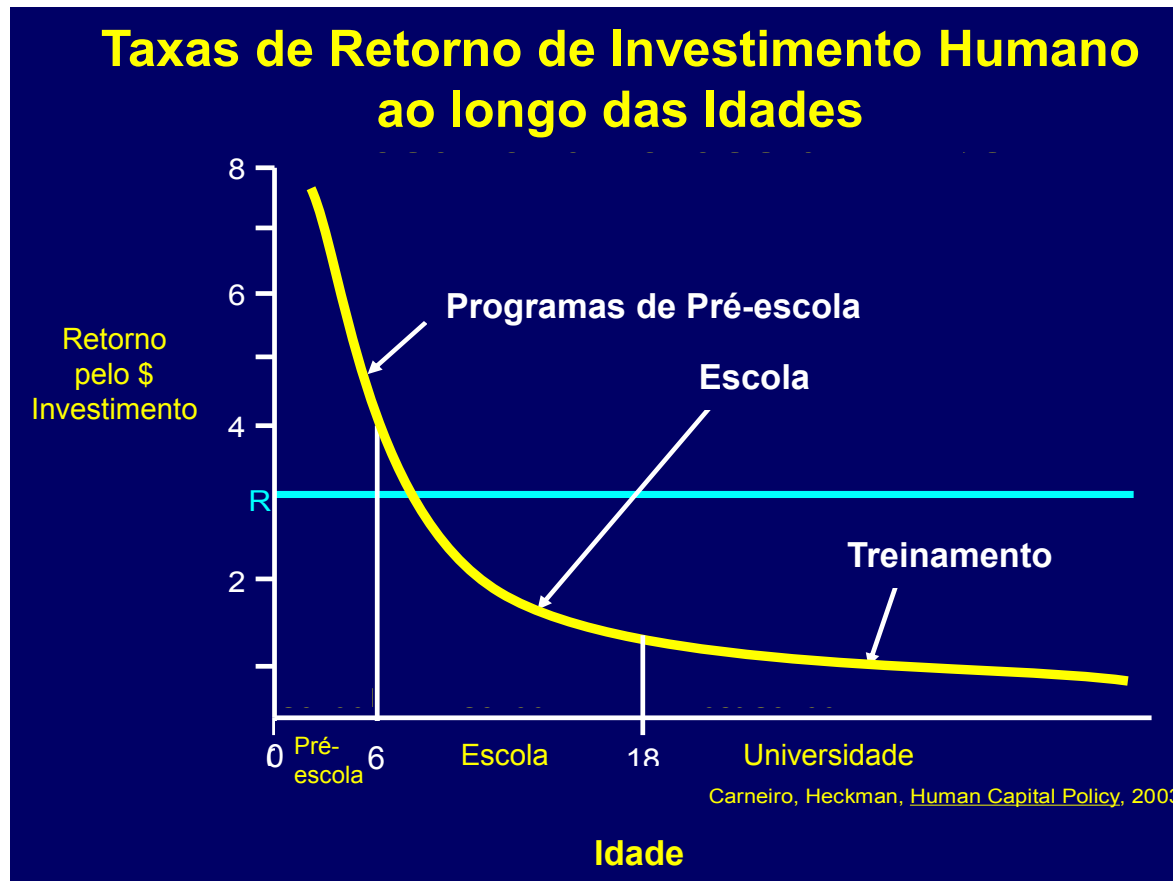
Proponho que:

Natureza humana acionada de forma conveniente e oportuna torna o processo de decisão mais objetivo e seguro (razão + emoção + sentimentos);

Proponho que:

- **Interromper drasticamente a divisão entre mente e matéria permite:**
 - Percepção**
 - Insight**
 - Analogia**
- **Instrumentos para que isso seja possível:**
 - Cultura**
 - Razão+ Emoções+ Sentimentos.**

Não somos Tábula Rasa



Software ao Nascer:

**Somos todos movidos pelos mesmos motivos,
todos enganados pelas mesmas falácias,
animados pela esperança, tolhidos pelo
perigo, enredados pelo desejo e seduzidos
pelo prazer.**

Software ao Nascer:

O sinal emocional não é um substituto do raciocínio. O sinal emocional tem um papel auxiliar. Aumenta a eficiência do raciocínio e também a rapidez.

Palavras que não são finais:

Para que o homem de Negócios ocupe seu espaço sugiro refletir:

Talento;

Liderança;

Razão, emoções e sentimentos;

Visão integral da cadeia de valor;

Proatividade frente aos cenários;

Não descuidar do que faz hoje e bem.

Palavras que não são finais:

**Informações precisas e transparentes;
Participação decisiva no planejamento
empresarial;**

**Prover a sustentabilidade do produto
intangível e Tangível;**

**Formação técnica sólida e formação humana
avançada;**

Liderança.

Para brincar um pouco:

- Para que serve a auto-ajuda?
- Dos livros abaixo quais você leu??

Raízes do Brasil – Sergio Buarque de Holanda

Minha formação – Joaquim Nabuco

Formação Econômica do Brasil – Celso Furtado

História Econômica do Brasil – Caio Prado

A Casa e a Rua- Roberto da Matta

Lanterna de Popa- Roberto Campos

Casa grande e Senzala – Gilberto Freire

Memórias Póstumas de Brás Cubas- Machado de Assis

Os Donos do Poder- Raimundo Faoro

De Getúlio á Castelo – Thomas Skidmore

D Pedro II – Ser ou não Ser – José Murilo de Carvalho

Chatô o Rei do Brasil- Fernando de Moraes

Para brincar um pouco:

- Mistério e Problema.
- O sábio e o Homem comum.
- Percepção:

Vídeos: Noviça Rebelde, Tempo de Glória e o Carteiro e o Poeta.