

- Auto Gerenciamento

Significa a capacidade do indivíduo em se auto motivar, auto disciplinar, auto cobrar, auto avaliar, em suma, o indivíduo como um módulo, uma estação de trabalho completa, capaz de realizar coisas, projetos, tarefas, buscar soluções e identificar as formas de implementar essas soluções.

Alguns valores inerentes ao auto gerenciamento:

- Saber o que quer fazer profissionalmente e ir nessa direção. Não desistir;
- Estabelecer metas pessoais e saber conjugá-las com as metas de um grupo ou empresa, se necessário;
- Montar um planejamento eficaz sobre como atingir essas metas;
- Executar esse planejamento, avaliar os resultados, corrigir rumos e continuar o processo em um ciclo constante.

- Comunicação Múltipla

O mundo é uma aldeia global. Capacidade de se comunicar de modo realmente eficaz em inglês deve ser a primeira prioridade na área de línguas estrangeiras, salvo casos específicos.

Uma análise que deve ser feita com bastante cuidado: antes de sair para uma terceira língua, certificar-se de que o inglês está realmente bom. Por que? O mundo inteiro se comunica em inglês. Os outros países também tem essa mesma preocupação, por isso é que ressaltamos que em se tratando de outras línguas é fundamental avaliar bem o custo de aprendê-las versus o benefício que terá com isso.

Afinal, aprender uma língua nova requer esforço, tempo e dedicação. Mas como avaliar se o seu inglês é bom o suficiente? Simples: quando você consegue fechar negócios em inglês, quando seus interlocutores conversam com você naturalmente e nem se lembram que você não é nativo ou mal fazem menção a isso. Quando seu inglês estiver nesse nível, então você pode dizer que fala bem a língua. Não aceite nada menos que isso. Aí então, você deverá investir em uma terceira língua.

Outras formas de comunicação: explorar e conhecer. Informática, blogs, twitter, internet, intranet, processos e sistemas de informação e transmissão de dados. Como usuário, é importante conhecer o máximo e manter-se atualizado com todas as formas de comunicação.

- Negociação

Todo mundo está vendendo alguma coisa a alguém o tempo todo. Isso é cada vez mais verdadeiro e se aplica constantemente ao mercado de trabalho, em um número crescente de áreas ou funções profissionais. Por esse motivo você deve dedicar especial atenção às suas habilidades nesse campo. Uma forma de entender e avaliar esse tópico em seu perfil comportamental é refletir sobre os itens a seguir. O quanto você se encaixa em cada um? Qual o tipo de dificuldade que tem? Qual o tipo de vantagem que você tem?

Resumindo, capacidade de negociação significa:

- Saber apresentar ideias de modo claro e convincente;
- Saber argumentar positiva, franca e objetivamente;
- Saber ouvir e ponderar o que se ouve;
- Saber amarrar conclusões e pedir/cobrar/tomar uma decisão ao final de um processo de argumentação ou mesmo de venda;
- Saber ouvir e entender objeções. Em seguida, saber construir formas convincentes de superá-las.

- Adaptabilidade

Mudança é uma das duas grandes certezas da vida. As coisas mudam. Sempre. Por isso mesmo o profissional do futuro não deve apenas assumir uma posição de apenas aceitar as mudanças. Ele deve procurar prevê-las e antecipar-se a elas.

A capacidade de facilitar o processo de mudanças, quaisquer que sejam, para as pessoas à volta também é uma característica importante e uma habilidade a ser cultivada. Portanto, a linha de ação a seguir se traduz em buscar as mudanças, antecipar-se, procurar melhorar.

- Educação Contínua

A vida é um aprendizado constante e no mundo moderno isso se torna cada vez mais verdade. A cada ano e semestre, novidades tecnológicas se incorporam ao nosso dia a dia. Novas descobertas e processos mais eficazes de fazer as coisas aparecem a cada momento.

O que era um mistério ontem tem uma solução hoje e amanhã será apenas uma lembrança. Por isso, o processo de treinamento e desenvolvimento de um profissional de sucesso ocorre por toda a sua vida. Ele tem que estar constantemente se atualizando, buscando novos conhecimentos, novas abordagens. Nesse item, os valores a serem praticados são:

- Buscar aprimoramento contínuo;
- Identificar qual conhecimento adicional é importante e ir buscá-lo;
- Questionar-se constantemente, exercer a curiosidade profissional.

- Domínio da Tecnologia

Tecnologia faz diferença. Esse item tem uma relação estreita com os anteriores. Alguns valores importantes a serem praticados são:

- Buscar, usar e fomentar o uso de tecnologia de ponta, sempre que possível;
- Buscar condições para que seja possível usar tecnologia de ponta;
- Decretar sua própria obsolescência e partir para patamares mais altos de tecnologia, sempre que possível.

- Foco nos Resultados

Ao fim e ao cabo, são os resultados que interessam, desde que a ética seja respeitada. As pessoas são avaliadas por suas ações e pelo resultado delas. Essa é uma máxima muito verdadeira. Dois tópicos muito importantes para reflexão e análise:

- Identificar qual é o resultado que se busca;
- Reconhecer o que agrega valor em termos de custos/esforços e centrar-se nisso.

As 11 dicas

A coach destacou 11 dicas para a realização das metas em 2010, tanto na vida pessoal como na profissional. Confira abaixo:

1. Continue querendo sempre o melhor;
2. Formule objetivos de forma positiva. Diga o que quer e não o que não quer;
3. Sustente o seu objetivo: se quer que seu chefe lhe dê um aumento, diga que vai desenvolver determinadas ações para conquistar o aumento;
4. Você é uma individualidade. É comum acreditar que as pessoas vivem um padrão e que não têm poder de mudar, mas você pode viver do jeito que achar melhor;
5. Separe o tempo de sonhar, o de planejar/realizar e o de avaliar/criticar. É importante assumir o planejamento e fazer os ajustes necessários para poder realizá-lo;
6. Lembre-se de alimentar todas as áreas da vida, tanto a familiar como a profissional e a financeira;
7. Tenha pensamento positivo sobre seus objetivos, mesmo que algo o desanime;

8. Avalie o contexto geral. Pergunte-se se dentro de você existe alguma objeção em relação ao que deseja. Faça uma análise e evite o "auto-boicote";
9. Use todos os sentidos para realizar suas metas. Crie um quadro mental com todos os detalhes de seu objetivo, complete e ajuste até ficar do jeito que deseja. Viva como se já estivesse lá e sinta este momento da realização. Esse exercício abre caminhos neurais que fazem a realização dos objetivos;
10. Faça uma lista e escreva o que deseja. É importante tornar o que você quer algo palpável;
11. Comemore a realização. A alegria e a gratidão são emoções que validam o esforço da trajetória e motivam para novas realizações.