



PRODUTIVIDADE INTELIGENTE





MÓDULO 02

Transformando
potencial em potência

AGENDA DO MÓDULO



Anotações

Agenda

Interativo



MISSÃO

Transformar vontade em potência para concretizar os objetivos.

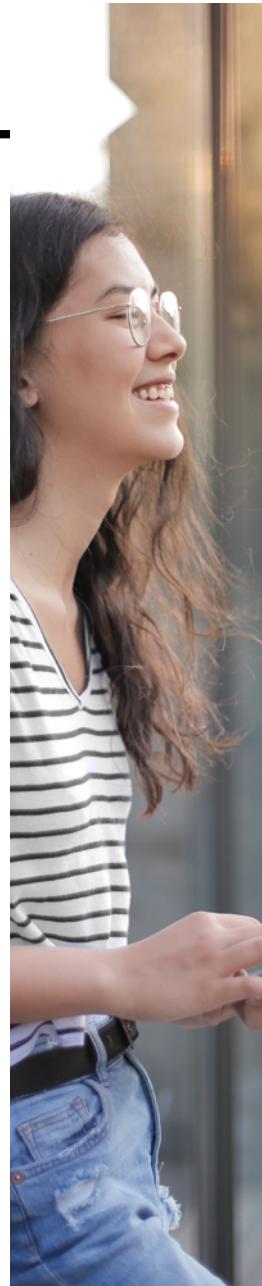
"Você tem que agir como se fosse possível transformar radicalmente o mundo. E você **tem que fazer isso o tempo todo.**"

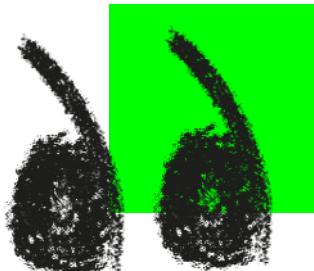
Angela Davis



01

**COMO →
APROVEITAR
AS OPORTU-
NIDADES**





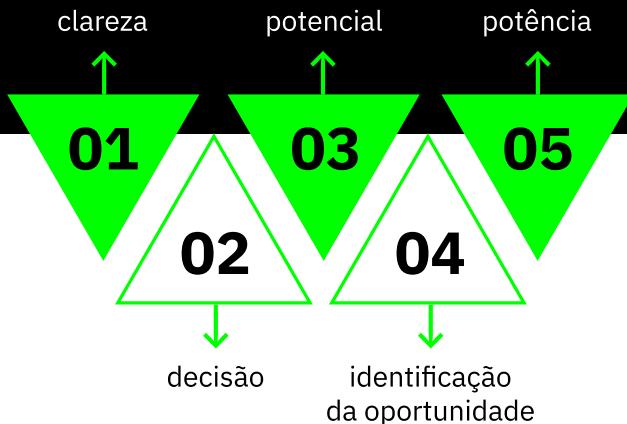
Oprah Winfrey

“Sorte é estar pronto quando
a oportunidade vem.”

Potência

Ser potente é reconhecer onde você deve colocar a sua energia e como destinar o seu tempo para ter resultados melhores.

E como fazemos para transformar o potencial em potência?



01. Clareza: entender a situação em que você se encontra ou o problema que quer enfrentar.

02. Decisão: a escolha de mudar.

03. Potencial: identificar os seus pontos fortes.

04. Identificação da oportunidade: ficar atento às chances de mudança ao seu redor.

05. Potência: como direcionar o potencial de modo assertivo para gerar resultado.



Preencha a **Matriz de decisão:**

MÃO NA + + + + MASSA

- › Identifique o problema ou oportunidade que você pretende analisar.
- › Determine os prós e os contras da sua decisão.

Parece simples, mas colocar no papel essas informações é uma excelente forma de tomar decisões e **não deixar uma boa oportunidade escapar.**





A direção certa é
sempre para frente →



Produtividade inteligente
Transformando potencial em potência



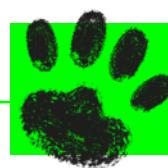
5 As:

Atento
Arrisque
Ativo

Amizades
Aguarde

PULO DO GATO

Use a **Matriz de Decisão** sempre que precisar fazer uma escolha.





02

+
+
**PÉ NA
PORTA:
DERRUBE AS
BARREIRAS
PARA
MUDANÇA →**



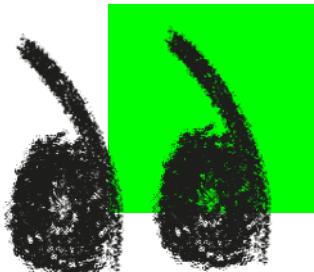


Qualquer coisa que **tira seu foco**
e sua atenção ou **desperdiça**
sua energia é uma barreira entre
você e seu objetivo.

MÃO
NA + + +
+ **MASSA**

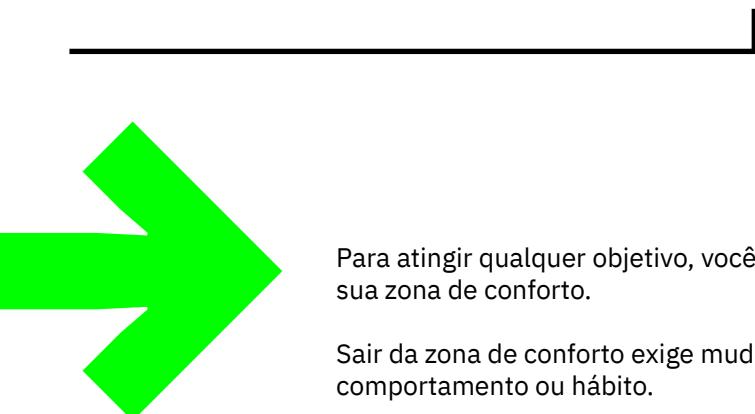
Responda:

- Quais são os seus sonhos? Anote, no máximo, 3.
- Qual barreira te impede de atingir cada sonho?



Michelle Obama

“Apenas tente algo novo. **Não tenha medo.**
Saia de sua zona de conforto e voe.”



Para atingir qualquer objetivo, você precisa sair da sua zona de conforto.

Sair da zona de conforto exige mudança: de atitude, comportamento ou hábito.

**E toda mudança gera
desconforto.**



PULO GATO

Derrube suas barreiras com **argumentos!**



FATOS, SENTIMENTOS E OPINIÕES

Podemos classificar as barreiras que identificamos em dois grupos: **fatos** ou **sentimentos e opiniões**.

Não ter recursos financeiros para fazer uma faculdade, é um fato.

Ter medo de viajar de avião, é um sentimento.
Na hora de quebrar essas duas barreiras, precisamos de estratégias diferentes.



Fatos

Para as barreiras baseadas em fatos, responda à pergunta: “**quais ações posso tomar para mudar essa situação?**”.

Não se espante se essa pergunta fizer você pensar em novas barreiras! Coloque-as na fila para serem quebradas.

Mas algumas dessas barreiras baseadas em fatos se originam de problemas que estão fora do seu círculo de influência. Lembra que falamos sobre isso no começo do módulo?

Isso não significa que você precisa desistir do seu objetivo.

Você pode encontrar maneiras de contornar essa barreira dentro da sua área de influência. Você não conseguirá quebrá-la, mas ainda será possível conquistar o que deseja.



Sentimento (opiniões)

Se a barreira identificada é um sentimento, você **primeiro precisará identificar quais fatos suportam esse sentimento e quais fatos vão contra ele.**

Depois disso, explore quais **ações você pode tomar para fazer as mudanças que deseja**, com base nos fatos que levantou.

Exatamente como fez antes.

Olhando para as barreiras que você mapeou, que te impedem de alcançar seus objetivos, preencha o framework **Quebrando Barreiras** ✕ para definir as ações que você pode tomar para eliminar ou neutralizar cada um dos obstáculos.

MÃO
NA + + +
+ MASSA



03

+

O PODER DO
AUTOCONHE-
CIMENTO
E DA
CORAGEM →





A única maneira de resolver um problema é **reconhecendo que você tem um**. E você só consegue reconhecer um problema interno quando pratica o autoconhecimento.

Uma maneira de fazer isso é identificando quais **comportamentos você tem** que te afastam de seus objetivos e desenvolver táticas que neutralizem esse comportamento.

Para seguir o plano, precisamos de **comprometimento**.

Todos temos de conhecer nossas fortalezas e nossas fraquezas para nos manter comprometidos com nossos objetivos. **Isso é ter autoconhecimento**, mas não é fácil de atingir.

PULO GATO

Afaste-se do problema para ter uma visão mais objetiva.





- › Crie um personagem.
- › Coloque as suas características nele.
- › Analise como ele deve agir para conquistar seu objetivo.
- › Tente se enxergar como se um narrador estivesse descrevendo suas ações e decisões. Sugerimos que você dê um nome ao personagem.
- › Esse distanciamento irá ajudar a analisar suas atitudes de forma mais separada de suas emoções.

MÃO
NA + + +
+ **MASSA**

Use o framework **Conselho de Amigo**  para analisar um comportamento seu que está dificultando seus planos a longo prazo.



Mas não esqueça de, ao final do exercício, voltar novamente o olhar para dentro de si com sinceridade e acolhimento. Esse momento de autoconhecimento pode ser cansativo e, inclusive, assustador. Nessas horas, é preciso ter coragem.

**E não tem como falar sobre coragem
sem falar sobre medo.**

Pronto para encarar os seus?

**O mesmo castelo que te protege
também te aprisiona.**





Imagine que você precisa oferecer uma solução para um amigo. Você sabe que essa solução vai resolver um problema dele, mas no fim das contas, você tem **medo do julgamento** que ele pode ter sobre você. Vamos supor que essa **solução** seja um produto que você está vendendo.

Quais seriam os possíveis cenários caso você oferecesse o produto a ele?



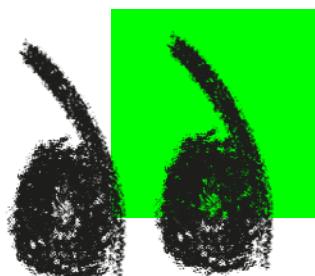
- 01.** Seu amigo realmente te julga, como previsto. O que isso vai mudar na sua vida? Tirando um pequeno desconforto no momento, o impacto real é zero.
- 02.** Ele não te julga, porém entende que seu produto não é interessante para ele. Como fica sua vida? Na mesma!
- 03.** Ele gosta do que você oferece e decide se tornar seu cliente. Você aumenta sua carteira de clientes e ainda tem a possibilidade de seu amigo lhe recomendar para outros potenciais clientes. O que mudou na sua vida? Você ficou feliz por fazer seu amigo feliz.



Viu como seu castelo (medo) te protegia da rejeição, mas acaba por te impedir (prisão) de apresentar uma solução e uma oportunidade de negócio?!

Esse comportamento é muito comum em todas as áreas da vida, mas você percebe que somente duas coisas podem acontecer quando você age de fato?

Ou você fica no mesmo lugar ou você se aproxima do seu objetivo.



Nelson Mandela

“Aprendi que a **coragem não é a ausência do medo, mas o triunfo sobre ele**. O homem corajoso não é aquele que não sente medo, mas o que conquista esse medo.”



Podemos ver que a falta de coragem para agir é fruto da preocupação sobre o futuro **baseado em suposições**.

Preencha o framework
O pior que pode acontecer. ↗

- Primeiro, visualize a pior situação que pode acontecer.
- Depois, imagine-se conquistando seu objetivo.
- Por último, compare os resultados.

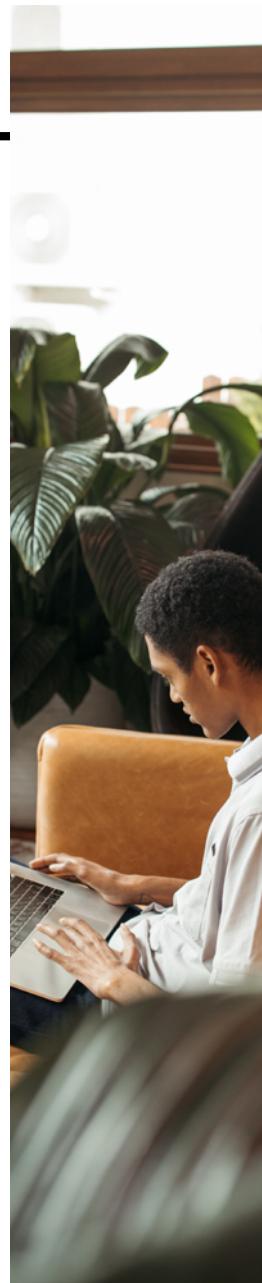
MÃO NA MASSA

+



04

DEFININDO
OBJETIVOS
E METAS →





Claro que não basta saber o que a gente quer e como a gente funciona.

Você já **colocou seu destino no GPS**, mas agora vamos **escolher a melhor rota**.

SMART OKR

Não faltam ferramentas prontas e disponíveis no mercado que podem ajudar empresas e pessoas a atingirem suas metas.

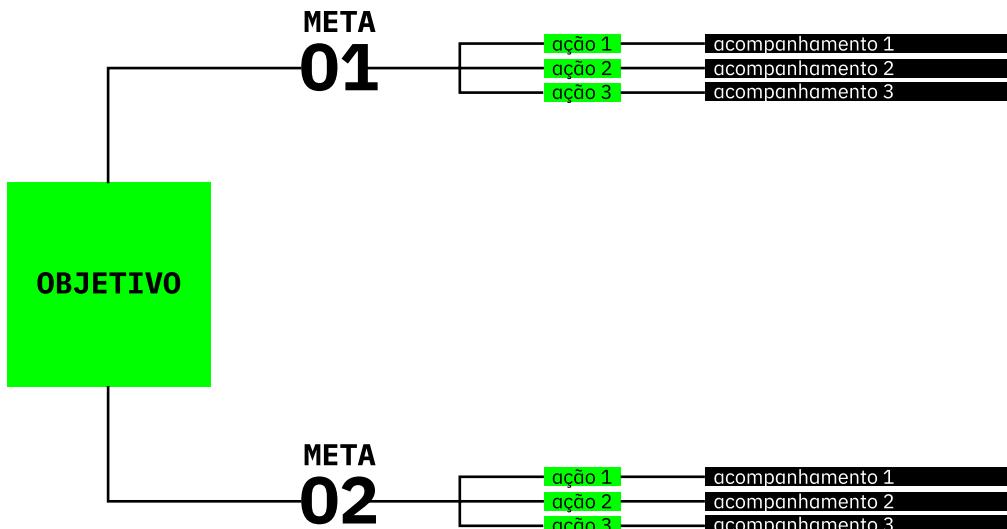
Você já deve ter ouvido falar em algumas delas, ainda mais se for aluno Conquer: **SMART, OKR, entre outras.**



Para facilitar sua vida, nós, aqui na Conquer, criamos um framework exclusivo com a essência principal dessas ferramentas traduzidas para seu contexto, para te ajudar a tirar seus planos do papel.

Vamos conhecer a ferramenta **MEMO**

Mapa Estratégico de Metas e Objetivos



Objetivo

É o resultado que você deseja alcançar, **o propósito final**.

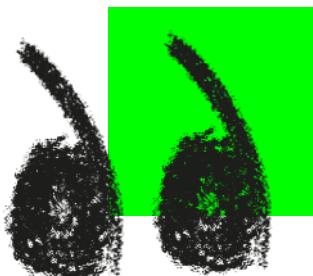
É aquilo que **te motiva diariamente**, em busca da satisfação plena, pessoal ou profissional.

Metas

Com o objetivo definido, você precisa criar **metas específicas**, que nada mais são do que quantificar esse objetivo.

Não dá para colocar “quero guardar dinheiro” na sua lista de metas. Você precisa colocar “vou guardar x reais até x data”.

Precisa conter um objetivo e uma data de conclusão.



Bernadinho

“É importante ter metas, mas também é fundamental **planejar cuidadosamente** cada passo para atingi-las.”

Ações

Com as metas bem específicas, é preciso **planejar as ações que devem ser executadas**.

Podem ser diárias, semanais ou mensais. Elas vão fazer com que você consiga atingir o seu objetivo.

Acompanhamento

Agora que tem uma visão mais clara sobre o seu objetivo, você precisa **criar uma estratégia de acompanhamento**.



Neste ponto, é importante observar se o seu objetivo é **realmente possível** dentro do seu primeiro planejamento.

Caso não seja, revise-o.

A periodicidade de acompanhamento das suas ações pode acontecer diariamente, semanalmente, mensalmente, trimestralmente, semestralmente ou anualmente. **Você define de acordo com a necessidade.**

Acesse o framework **MEMO** ➔

disponível em seu material de apoio.

- Preencha a primeira coluna com os seus sonhos.
- Transforme seus sonhos em objetivos, definindo metas.
- Construa as ações necessárias para atingir as metas.
- Escreva os critérios que você irá utilizar para realizar o acompanhamento.

MÃO NA + + + MASSA



PULO DO GATO

Revisar o seu progresso é essencial para **manter o foco**.



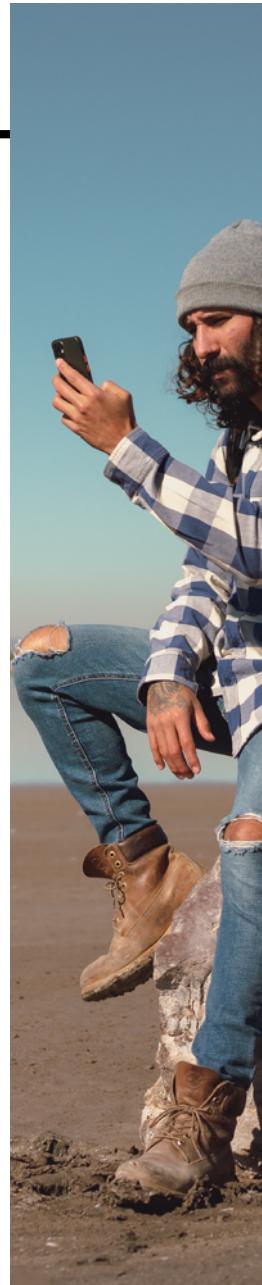
Sempre que vamos para a execução de um plano, muitas situações que não prevíamos vão aparecer. Porém, o que vai determinar se você vai seguir em frente ou não é sua **capacidade de reação ao imprevisto e correção da rota**.



05

+

RECALCULANDO A ROTA: PLANEJE-SE PARA OS IMPREVISTOS





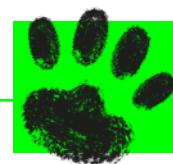
Lembra aquela vez que você elaborou um planejamento maravilhoso, colocou todas as ideias e ações em um ppt incrível, cheio de animações, e criou até uma planilha toda automatizada?

Porém, na hora da execução, tudo saiu **completamente diferente do que você previa**, ou as circunstâncias mudaram antes mesmo de você avançar no seu plano.

Provavelmente, isso te deixou desanimado e possivelmente esta foi **uma das razões por ter abandonado seu plano inicial.**

PULO GATO

Permita que a frustração dure no máximo **30 segundos**.



Imagine o seguinte cenário: você é empresário. Tem uma equipe com 5 vendedores, um deles é um excelente profissional, responsável por trazer 80% de todo o seu resultado.

Em um determinado momento, esse seu melhor vendedor é abordado pela concorrência e acaba decidindo trabalhar para o seu principal concorrente.

Você sabe que esse concorrente atende o mesmo segmento que você, que seu vendedor, em virtude do relacionamento que ele tem com os clientes, pode levar todos junto com ele.



MÃO NA + + + + + MASSA

Descreva como você reagiria à situação descrita. Lembre-se de pensar nos seus sentimentos e no seu comportamento.



Epicteto

“O que importa não é o que acontece,
mas como você reage.”



› Esteja pronto.

› Gaste o menor tempo possível pensando no problema.

› Parta para ação em prol da solução!

MÃO NA + + + + MASSA

Utilize o framework **Imprevistos.** ↗

› Antecipe situações e recalcule a rota.



DESAFIO CONQUER

Preencha a primeira parte da ferramenta GPS com:

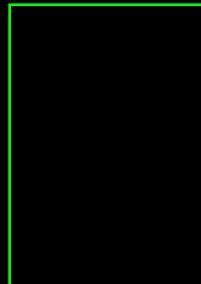
- › seus objetivos e metas.
- › as barreiras de cada objetivo e as estratégias para quebrá-las.
- › os imprevistos possíveis e seus planos de contenção.

Um desafio extra: escolha uma das ações do framework **Quebrando Barreiras** para colocar em ação essa semana.

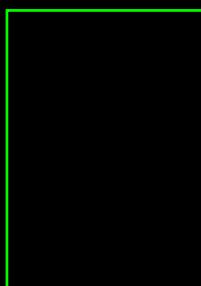
QUERO MÁIS



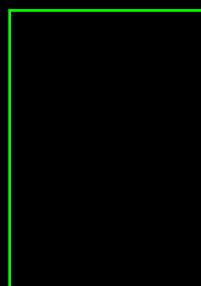
Livro: Inteligência
Emocional



Curso Conquer:
Inteligência Emocional
2.0



Curso Conquer: Virei
líder, e agora?



Livro: A única coisa



Assista ao vídeo:
Aprendendo a se antecipar
aos imprevistos

MAIS! QUERO MAIS! QUERO MAIS!





ANOTAÇÕES