

## **SEU PLANO: PRA NÃO VIVER O PLANO DE ALGUÉM**

### **1) Estabelecer onde você quer chegar, defina qual é a sua meta e objetivos:**

Antes de começar a aprender sobre Power BI ou qualquer outra habilidade, é crucial ter uma visão clara de onde você quer chegar. Isso significa definir metas SMART (Específicas, Mensuráveis, Alcançáveis, Relevantes e Temporais). Por exemplo:

- Específica: "Quero me tornar um especialista em Power BI"
- Mensurável: "Quero conseguir um cargo de analista de dados dentro de dois anos"
- Alcançável: "Vou dedicar 10 horas por semana para estudar Power BI"
- Relevante: "Isso vai me ajudar a avançar na minha carreira como analista de dados"
- Temporal: "Em seis meses, vou concluir dois cursos online de Power BI"

### **2) Entender que para atingir um objetivo você precisa passar por um processo:**

A jornada para atingir um objetivo é um processo, muitas vezes desafiador. É essencial estar preparado mental e emocionalmente para lidar com obstáculos e frustrações, desenvolvendo uma mentalidade de crescimento que lhe permitirá ver desafios como oportunidades de aprendizado.

## **PROCESSO DO PLANO**

### **a) Saiba se vender:**

Isso inclui trabalhar em sua marca pessoal. Mostre suas habilidades, projetos e realizações em plataformas como LinkedIn. Se possível, crie um portfólio online exibindo seus trabalhos com Power BI. Participar de grupos e fóruns relacionados ao Power BI pode também oferecer oportunidades de networking e aprendizado.

Como fazer isso:

Vender-se de maneira eficaz é essencial para alcançar o sucesso na carreira. Isso não se trata apenas de convencer os outros sobre suas habilidades, mas de autenticamente demonstrar seu valor e suas competências. Abaixo estão alguns passos detalhados sobre como aprimorar esse aspecto:

## **1. Desenvolva sua Marca Pessoal:**

Identifique seus Pontos Fortes e Áreas de Especialização:

- Faça uma autoanálise para entender suas habilidades-chave e como você pode diferenciá-las dos demais.
- Pergunte a colegas ou mentores sobre seus pontos fortes percebidos.

Crie uma Imagem Consistente:

- Certifique-se de que todos os aspectos da sua presença online e offline se alinhem com sua marca pessoal desejada.
- Use uma foto profissional e mantenha a consistência em diferentes plataformas online.

Comunique sua Marca Pessoal:

- Desenvolva um "discurso de elevador" que comunica claramente quem você é, o que faz e o que o torna único.

## **2. Exiba suas Habilidades e Realizações:**

Use Plataformas como o LinkedIn:

- Mantenha seu perfil atualizado, destacando suas habilidades, experiência e realizações.
- Publique regularmente sobre seu campo, compartilhando insights, projetos e aprendizados relevantes.

Crie um Portfólio Online:

- Crie um website ou use plataformas de portfólio para exibir seus projetos de Power BI.
- Certifique-se de que seu portfólio está facilmente acessível e apresentável, com links funcionais e informações claras.

## **3. Participe de Grupos e Fóruns Relacionados ao Power BI:**

Networking:

- Junte-se a grupos online e offline relacionados ao Power BI e a outras áreas de interesse.
- Interaja ativamente, fazendo e respondendo perguntas e colaborando em discussões.

### **Aprenda e Cresça:**

- Aproveite as oportunidades de aprendizado em grupos e fóruns, obtendo insights e feedback de outros profissionais.
- Participe de webinars, workshops e outros eventos de aprendizado e networking.

### **4. Peça Feedback e Esteja Disposto a Aprender:**

- Peça feedback regularmente a colegas, mentores ou outros profissionais da área.
- Use o feedback construtivo para aprimorar suas habilidades e abordagens.

### **5. Mantenha um Aprendizado Contínuo:**

- Mantenha-se atualizado com as tendências da indústria e desenvolva continuamente suas habilidades.
- Realize cursos, certificações e outros programas de desenvolvimento profissional.

### **Conclusão:**

Dominar a arte de se vender é um processo contínuo de desenvolvimento pessoal e profissional. Isso inclui não apenas a promoção de suas habilidades e realizações, mas também a construção de relacionamentos autênticos e a aprendizagem contínua. Ao seguir estas etapas, você pode efetivamente se posicionar para o sucesso na carreira e além.

### **b) E só venda/mostre o que realmente é (não minta para os outros ou para você):**

A autenticidade é um dos aspectos mais cruciais para construir e manter relacionamentos profissionais sólidos, duradouros e mutuamente benéficos. Aqui estão algumas diretrizes detalhadas sobre como incorporar a autenticidade em sua abordagem profissional e pessoal:

### **1. Autoconhecimento:**

- Conheça Suas Forças e Fraquezas:
- Realize uma avaliação honesta de suas habilidades, conhecimentos e competências.
- Aceite que todos têm pontos fortes e áreas para melhorias, e esteja disposto a trabalhar em ambos.

## **2. Transparência:**

- Seja Claro e Honesto em Suas Comunicações:
- Comunique-se de forma clara, aberta e honesta com colegas, chefes, clientes e outros.
- Não exagere ou subestime suas habilidades e realizações.

Mostre Vulnerabilidade:

- Não tenha medo de mostrar vulnerabilidade ao admitir que não sabe algo ou que cometeu um erro.
- A vulnerabilidade pode construir confiança e respeito mútuos.

## **3. Consistência:**

- Seja Consistente em Palavras e Ações:
- Assegure-se de que suas ações reflitam suas palavras.
- Seja confiável e mantenha compromissos e promessas.

## **5. Crescimento Contínuo:**

- Esteja Aberto para Feedback:
- Esteja disposto a receber e agir conforme feedback construtivo.
- Veja as críticas como uma oportunidade para crescer e aprender.
- Invista em Desenvolvimento Pessoal e Profissional:
- Engaje-se em oportunidades de aprendizado e desenvolvimento.
- Aprenda com experiências, erros e sucessos.

Conclusão:

Ser autêntico no ambiente profissional não é apenas sobre ser verdadeiro sobre suas habilidades e realizações, mas também sobre manter a integridade, mostrar respeito pelos outros, e comprometer-se com o crescimento e desenvolvimento contínuos. Ao adotar uma abordagem autêntica, você pode construir relações profissionais mais fortes, melhorar sua reputação e impulsionar sua carreira de forma significativa e sustentável.

## **c) O meio influencia seu resultado:**

Cerque-se de pessoas que também estão investindo em seus desenvolvimentos profissionais. Elas podem oferecer apoio, insights e orientação, ajudando você a manter-se motivado e focado.

No assunto que estamos tratando na Imersão em Power BI, estar em um meio que te influencia positivamente é participar da Comunidade Data Driven, um espaço de interação livre no Discord com pessoas que querem obter o mesmo resultado que você e que podem contra-balancear outros meios que vive em não consegue mudar.

## **Aspectos Psicológicos do Meio na Mente de um Indivíduo:**

O ambiente em que vivemos tem uma influência poderosa sobre nossos pensamentos, sentimentos e comportamentos. Vamos explorar os aspectos psicológicos dessa influência e fornecer orientações para navegar nesses desafios.

### **1. Influência do Grupo:**

Pressão dos Pares e Conformidade:

- Mesmo que inconscientemente, indivíduos podem se conformar às expectativas e comportamentos do grupo com o qual se associam.
- A pressão para se conformar pode desviar alguém de seus objetivos e aspirações pessoais.

#### **Solução:**

É crucial ter consciência dessa dinâmica e tomar decisões conscientes para manter o alinhamento com seus próprios objetivos e valores, mesmo que isso signifique ir contra a norma do grupo.

### **2. Impacto das Relações Pessoais:**

Família e Amigos:

- Relações pessoais, como família e amigos, podem fornecer apoio essencial, mas também podem, involuntariamente, limitar o crescimento pessoal e profissional, especialmente se não compartilharem ou compreenderem os objetivos do indivíduo.

#### **Solução:**

É importante comunicar claramente suas metas e aspirações para os entes queridos, buscando seu apoio enquanto mantém limites saudáveis.

### **3. Criando um Novo Ambiente:**

Inserção em Ambientes Alinhados com Seus Objetivos:

Às vezes, é necessário distanciar-se fisicamente de um ambiente que não é propício ao crescimento e buscar ambientes que estejam mais alinhados com seus objetivos e valores.

#### **Solução:**

Busque ativamente ambientes, comunidades e redes que apoiem, inspirem e potencializem seus objetivos e desenvolvimento.

#### **4. Autopercepção e Autoeficácia:**

##### **Visão Limitada:**

Um ambiente desfavorável pode impactar negativamente a autopercepção e a crença na capacidade de alcançar objetivos.

##### **Solução:**

Invista tempo em autoconhecimento e desenvolvimento pessoal. Reforce sua crença em suas habilidades e potencial.

#### **5. Mudança Ativa:**

##### **Desafios da Mudança:**

Mudar de ambiente ou desafiar as normas do grupo pode ser desconfortável e desafiador.

##### **Solução:**

Encare a mudança como uma oportunidade de crescimento. Busque apoio de mentores, coaches ou terapeutas para navegar nesse processo.

##### **Conclusão:**

É imperativo estar ciente da influência psicológica do ambiente e tomar medidas proativas para garantir que ele esteja alinhado com seus objetivos, valores e aspirações. É um processo contínuo e evolutivo que requer reflexão, autoconsciência e ação deliberada para criar um ambiente que fomente o crescimento, o desenvolvimento e o bem-estar pessoal e profissional.

#### **d) Tenha mentores que já passaram pelo caminho que você vai trilhar:**

Um mentor pode oferecer conselhos valiosos, ajudando a evitar armadilhas e acelerar seu progresso. Procure mentores em sua rede de contatos, em eventos da indústria ou em plataformas online específicas.

Uma das formas de ter mentores nesse assunto que estamos tratando durante a Imersão Power BI é fazendo parte da **Formação em Power BI: do Zero ao Pro** para juntamente com quem já trilhou o caminho que você que percorrer te ajudem a passar por ele com mais linearidade, menos erros, mais assertividade e sucesso.

#### **e) Não perca oportunidade alguma de estar próximo desses mentores:**

Aproveite cada oportunidade para aprender com seus mentores. Faça perguntas, peça feedback e esteja aberto para receber conselhos e críticas construtivas.

## **Quebrando as Crenças Limitantes:**

### **1) Procrastinação:**

- Técnica do Pomodoro: Trabalhe por 25 minutos e depois faça uma pausa de 5 minutos.
- Defina metas pequenas diárias que o ajudarão a sentir um senso de realização regular.

### **2) Incerteza se esse é caminho certo:**

- Pesquise histórias de sucesso de outros profissionais de Power BI.
- Lembre-se de que mudar de caminho não é falhar, mas sim aprender e crescer.

### **3) Falta de tempo:**

- Priorize suas tarefas e elimine distratores.
- Use técnicas de gerenciamento de tempo, como a Matriz de Eisenhower.

### **4) Falta de Priorização:**

- Estabeleça suas metas e tarefas diárias, semanais e mensais e as priorize.
- Use ferramentas de gerenciamento de tarefas para se manter organizado.

### **5) Insegurança se é inteligente o bastante para conseguir:**

- Adote uma mentalidade de crescimento, vendo desafios como oportunidades de aprendizado.
- Celebre pequenas vitórias ao longo do caminho.

### **1) Medo do Fracasso:**

- Muitas pessoas têm medo de falhar e isso pode impedi-las de tentar algo novo ou de se arriscar. É importante entender que o fracasso é uma parte natural do processo de aprendizado e crescimento. Aprenda com os erros e use-os como oportunidades para melhorar.
- Adote uma mentalidade de aprendizado: veja cada erro como uma oportunidade de aprender e crescer.
- Lembre-se de que todos falham e que o fracasso pode levar ao sucesso.

## **2) Síndrome do Impostor:**

- Esse é um fenômeno psicológico onde indivíduos duvidam de suas habilidades e têm um medo persistente de serem expostos como uma "fraude". Isso pode ser superado entendendo que todos
- Celebre suas conquistas e lembre-se de suas habilidades e sucessos.
- Entenda que todos têm dúvidas e que isso não reflete sua competência.

## **3) Comparação com os Outros:**

- Comparar-se com os outros pode levar a sentimentos de inadequação e desesperança. Cada pessoa tem seu próprio caminho e ritmo, e isso é normal e está bem.
- Foque em seu próprio crescimento e progresso.
- Defina e celebre suas próprias metas e sucessos.

## **4) Medo do Julgamento:**

- O medo do julgamento pode impedir as pessoas de perguntarem ou procurarem ajuda. É crucial entender que todos estão aprendendo e que fazer perguntas é uma excelente maneira de crescer.
- Lembre-se de que todos estão aprendendo.
- Crie um grupo de apoio ou encontre uma comunidade onde você se sinta confortável para compartilhar suas dúvidas e sucessos.

## **5) Crença de que Não é Bom o Suficiente:**

- Algumas pessoas acreditam que simplesmente não são boas o suficiente e que nunca serão capazes de dominar uma habilidade específica ou alcançar seus objetivos de carreira. Superar essa crença envolve mudar a mentalidade e acreditar em suas próprias habilidades e potencial.
- Trabalhe em sua autoestima e confiança.
- Defina metas realistas e trabalhe para alcançá-las, celebrando cada pequeno sucesso ao longo do caminho.

Enfrentar e superar essas crenças limitantes é um passo crucial para alcançar o sucesso em qualquer área, incluindo a carreira e o desenvolvimento de habilidades técnicas como o Power BI. Seguindo esse plano detalhado, os profissionais podem superar obstáculos psicológicos e comportamentais, mantendo-se motivados e focados em seus objetivos de carreira relacionados ao Power BI e além.

Para uma aplicação imediata e prática do processo para atingir seus planos, podemos ajudá-lo efetivamente sendo suas mentoras por meio da **Formação em Power BI: do Zero ao Pro**. Um ambiente que você terá:

- 10 módulos completos que vão do ZERO até o AVANÇADO no Power BI
- 5 Bônus Incríveis para você ir além (Figma, SQL, Pack de Dashboards, Preparação para Certificação da Microsoft, Python + Chat GPT, Playlist exclusiva do YouTube da Karine Lago)
- Versão física do Livro Microsoft Power BI: O Guia Definitivo do Data Driven (🎁 de presente, entregue na sua casa - somente Brasil)
- Suporte especial para todas as suas dúvidas em até 2 dias úteis
- Acesso à Comunidade Data Driven no Discord (membro fundador) para garantir que você esteja participando do meio certo de pessoas.
- Aulas online e gravadas com +12 meses de acesso EXTRA para essa turma (ou seja, 2 anos para assistir no seu ritmo)
- Metodologia de ensino e didática fora da curva e com foco em resultado para ter mentores que já trilharam o caminho que você deseja trilhar.

 **Esse caminho está pronto para você trilhar aqui:**

<https://bit.ly/euquero-formacao-powerbi>

**Entre agora mesmo na Formação e execute esse plano!**