

***7 técnicas para  
homens e mulheres de  
negócio***

## 1- técnica: posicionamento inteligente

em certo ponto do rio paraguai no pantanal, espalhou se a noticia que um peixe com cerca de 2 metros e 180 kg, habitava naquelas águas. o fato reuniu pescadores experientes e uma famosa revista de pesca que divulgou um prêmio de R\$ 150.000 para quem pescasse o "peixão" alguns pescadores montaram acampamento na beira do rio mas sem sucesso. após uma semana apareceu um pescador profissional vindo da capital do rio de janeiro os outros pescadores acostumados com aquelas águas esnobaram o rapaz que usava bermuda tênis e boné. alguns comentavam: "acho que esse ai confundiu o pantanal com a praia!" e riam dele. o carioca desceu o barco da caminhonete e embarcou. foi para um determinado lugar do rio e amarrou o barco a margem. 25 minutos depois, uma luta entre peixe e pescador atraiu a atenção de todos e o carioca pescou o grande peixe. após receber o prêmio, colocou o barco na caminhonete

e se preparava para ir embora quando foi abordado por vários pescadores que lhe perguntaram: "Para onde você vai levar o peixe?". Ele respondeu: "para o mercado municipal do rio". só mais uma pergunta: "Nós somos experientes, crescemos no pantanal, ficamos aqui uma semana e não pescamos nada! você vem de longe, fica meia hora e consegue físgalo! como isso foi possível?". "simples, respondeu ele, 1 você precisa saber o que vai pescar. descobrir em questão que o peixe era um jáu. esse peixe costuma a ficar nos locais mais profundos, tanto no meio como nas margens do rio. O sucesso de sua pescaria depende de sua identificação desses lugares. para tanto os métodos mais comuns é observar as moitas dos aguapés ficam circulando na superfície, quanto maior for essa volta, maior será a extensão de diâmetro do poço. pode ser aproveitado o mesmo material e isca do pintado, e no entanto o equipamento mais indicado é composto por varas de categoria extra pesadas, para linhas, 50 e 80 libras, anzóis de haste longa com tamanho entre 10/0 e 12/0 e chumbos com peso ao redor de 200 gramas. pescasse

apoiado, no entanto é prudente amarrar o barco com um nó fácil de desatar, pois se ocorrer a fúria de uma espécie de forte avantajado. será preciso sair em uma perseguição. são mais ativos nas primeiras horas da manhã e no final do dia. o segredo não é fazer mas sim como fazer! não basta trabalhar muito tempo, porém com pouca produtividade! quem trabalha bem é especial, quem se posiciona bem é especialista. você é especial ou especialista?

para escalar as rochas do sucesso, não basta ser especial tem que ser especialista?

## 2- técnica: o rato a pulga e o elefante:

Na década de 1960, um importante psicólogo participou de um estudo em que ratos recebiam choques elétricos a cada vez que tentavam pegar alimento em uma tigela. Logo pararam completamente de se aproximar da comida com medo de levar choque. A seguir a eletrecidade era desligada mas os ratos ainda não se aproximavam da tigela. Com o tempo, os ratos escolheram morrer de fome ao correr o risco. Em outra experiência, pulgas foram colocadas em um recipiente raso e logo pularam para fora. Posteriormente o recipiente foi tampado, no início as pulgas pulavam sem parar, mas logo desistiram, quando a tampa era retirada, as pulgas não reagiam e nunca mais tentavam pular para a liberdade.

Alguns circos, treinavam filhotes de elefante, amarrandoos em tronco preso no CHÃO. O filhote tentavam sair, mas não conseguia já grande e mesmo tendo força suficiente, o animal não tentava se livrar, pois recebia do cérebro a seguinte INFORMAÇÃO: você não consegue!: Os 3 maiores inimigos do progresso: 1) medo como o rato. 2) espirito como o da pulga. 3) pensamaento como do elefante. Em 2008, barak obama correu os estados unidos buscando ser eleito presidente dos estados unidos da américa e em todos os discursos pronunciava o lema da sua candidatura:yes we can! (sim nós podemos!) negro e filho de pai mulçumano (ainda que não praticante), seu padrasto era asiático e seu nome do meio è nada mais nada menos que, hussein ( como de saddam ). em um pais extremamente preconceituoso, ouviu por muitas as vezes as frase " não você não pode!: Mas o sim que estava dentro dele superou o NÃO que estava do lado de fora.A pergunta è, o que esta dentro de você, um sim ou um NÃO? Obama se tornou o segundo presidente mais votado do mundo com 69,4 milhões de votos,

e o mais votado da história dos Estados Unidos. Seu exemplo provou que não importa o que as pessoas pensam a seu respeito. O que importa é o que você pensa de você mesmo. É comum durante a trajetória da nossa vida, ouvimos críticas do tipo: "quem você pensa que é?" Críticas como essa não são construtivas, mas tem como finalidade apagar do nosso intelecto qualquer chama de esperança que possa existir. Quem não acredita em você, também não quer que você acredite! Guarde a chama dos seus sonhos e lembrese, qualquer faísca por menor que seja pode causar uma grande explosão! Se não estivermos dispostos a pagar um preço por nossos valores, se não estivermos dispostos a fazer nenhum sacrifício para realizá-los, então deveríamos nos perguntar se realmente acreditamos neles. (Barack Obama).

### 3- técnica: super herói

È comum em filmes de cinema a aparição de um super herói em momentos de extrema dificuldades. quando o caos e o medo tomam conta das pessoas, lá estão eles para salvar a humanidade . obviamente os heróis das telas são ficticios, porém o mundo empreendedor requer verdadeiros super heróis, que possam salvar os negócios de uma empresa além de manter constante crescimento seus interesses econômicos. 5 características de um superherói: 1) aparece nos momentos mais difíceis. 2) È mais forte que os demais. 3) possui habilidade superior. 4) é corajoso. 5) salva todos a sua volta. em 1995, depois de três tentativas de reerguer a empresa fersol ( fabricas de defensivos agrícolas) michel haradom recebeu um abraço comovido de um dos consultores mais respeitados do mercado, que pronunciou a seguinte sentença: "desista, meu caro.

A fersol está mortasó falta deitar". dito isso, retirouse deixando harandom com uma divida de 10 milhões de dólares, uma empresa falida, um sócio querendo abandonar o barco. À fabrica já dava sinais de decadência em suas instalações. perguntavava- se se haveria alguém que ainda se importasse com o futuro da companhia. foi quando olhou para seus funcionários e percebeu que para eles o destino da fersol era importante. convocou os poucos mais de sessenta empregados para uma reunião, apresentoulhes os números da empresa, mostroulhes a situação e garantiu que não desistiria da luta e que saberia recompensar aqueles que permanecessem a seu lado. Em 2000 a empresa saiu do vermelho e trinta por cento das ações da empresa foram entregue aos funcionários com mais de dois anos de casa. entre 1999 e 2003, o faturamento aumentou 1,094% em 2003 atingiu um resultado operacional de 28 milhões. A companhia consta hoje na lista das 150 melhores empresas para se trabalhar.

Michel Harondon e os funcionários da época não são profissionais comuns, são superheróis. As características ensinadas hoje, fazem de você o diferencial da empresa. Você pode ser um bom profissional, como pode ser também um profissional superherói, só depende de você!

#### 4- técnica: investimento inteligente

um respeitado empresário da região metropolitana, que vamos chamar de (empresário 1) decidiu vender dois terrenos abandonados que tinha no hipercentro do Rio de Janeiro. Os dois terrenos foram avaliados pelo mesmo preço e foram vendidos para dois empresários diferentes. Vamos chamá-lo de empresário 2 e 3. Cada um pagou pela propriedade R\$ 120.000 sendo assim, o lucro do (empresário) foi de R\$ 240.000,

com a venda dos 2 terrenos. O (empresário 2) decidiu construir no local 3 apartamentos e investiu para isso R\$ 400.000, gastando 4 anos para concluir a obra, quando terminou vendeu dois apartamentos, cada um por R\$ 280.000, somando assim R\$ 560.000, obtendo um lucro de R\$ 160.000. O empresário 2 ficou feliz com o resultado. O (empresário 3) decidiu construir um estacionamento, investido para isso R\$ 70.000 e levando 1 ano para construir. após seis meses os lucros do estacionamento que estavam sempre lotados e funcionava 24 horas já ultrapassava o valor investido. lembrese do 3 apartamento que faltava o empresário 2 vender? pois é, o (empresário 3) do estacionamento comprou por R\$ 280.000 e alugou o imóvel, aumentando a sua renda mensal. os lucros do (empresários 2) pararam então nos  $160.000 + 280.000 = 440.000$  reais. mas os lucros do (empresário 3) estão em constante crescimento. seu estacionamento é um sucesso e não para um minuto de lhe trazer resultados, em 3 anos atingiu o primeiro 1 milhão de reais.

RESULTADO EM LUCRO EM 100% perguntamos: qual dos empresários teve o menor lucro, o empresário 2 ou o 3? na verdade o menor lucro foi do empresário 1, que deixou seus terrenos abandonados e desvalorizados, vendidos e perdendo uma boa oportunidade de empreendimento. O investimento é um tiro de alta precisão. É preciso mira e concentração um tiro errado pode custar muito dinheiro. não tenha medo de investir, mas invista com inteligência e direção. apenas para exemplo: no brasil, o chocolate é um dos produtos com maior RCI (retorno do capital investido). O país é o terceiro maior consumidor de chocolate do mundo, o mercado movimenta cerca de R\$ 9,5 bilhões. O gasto é bem menor que o retorno, tornando o negócio lucrativo. É uma ótima opção para quem quer aumentar a renda trabalhando em casa e para aqueles que querem se tornar um profissional do ramo, ser franqueado de uma das maiores

empresas de chocolate do país é uma alternativa. para isso, será necessário investir entre R\$ 130.000 a R\$ 192.000 além do capital de giro e o ponto comercial que deve atender as exigências da empresa para que fique padronizada. outro mercado com boa margem de lucratividade tem sido o pet shop. enfim, o universo do investimento é grande com varias oportunidades de negócio. O retorno não depende da quantidade, mas da qualidade de investimento. "grandes oportunidades de investimento surgem quando empresas excelentes estão cercadas de circunstâncias incomuns que fazem suas ações serem mal avaliadas". Warren Buffet (considerado um dos maiores investidores do mundo)

## 5- técnica: de grão em grão...

O Brasil é um país emergente, o ponto forte de sua economia está na quantidade e não na qualidade dos seus consumidores. O maior atrativo que o país oferece para

multicionais e sua enorme população. investidores internacionais visam alcançar grande parte do mercado com preços acessíveis e lucros pequenos, mas multiplicado pela quantidade de consumidores se tornam em lucros extraordinários. basta olhar para os pátios das fábricas de automóvel para conferir que a maioria dos carros montados são populares, existem carros luxuosos que nem mesmo são fabricados no país. isso porque a realidade de um carro de luxo no Brasil pertence a um ou outro consumidor e isso significaria enorme prejuízo para as montadoras, porém um carro popular vendido para uma grande parcela da população eleva consideravelmente os lucros. isso não impede é claro! que negócios de alto padrão alcancem grande sucesso no Brasil, que esse tipo de mercado aquecido e em constante crescimento. porém o empresário de luxo precisa se posicionar bem para atender uma grande parcela desses clientes que são mais exigentes. na França, em 1950 um homem chamado Marcel Bich, lançou uma caneta esferográfica.

promovendo o produto como uma caneta confiável e preço baixo, chamou "BIC". ( Será que você já usou uma caneta dessas?) O modelo abriu portas para a empresa expandir seu leque de produtos e entrar em mercados estrangeiros criando subsidiárias, adquirindo o controle de companhias estrangeiras ou através de agentes. ainda hoje, na era das impressoras modernas a caneta pode ser facilmente encontrada em casas e locais de trabalho. Estimase que em 2005, a Bic chegou a marcar de 100 bilhões de canetas vendidas. É claro que o valor de cada caneta não ultrapassa "1 real", tampouco o seu lucro, mas multiplique isso por 100 bilhões.um imenso mercado considerando que a RMBH(região metropolitana de Belo horizonte) tenha mais de 5 milhões de habitantes, Suponhamos comprar para revender ou fabricar um determinado produto. imagine que os gastos com esse produtos seja de R\$ 0,50(cinquenta centavos ) por peça e seja lançado no mercado a R\$ 1,50 (um real e cinquenta centavos).

venda esse produto para 20% da região metropolitana (cerca de 1 milhão de pessoas) e você será um milionário! com oportunidade de espalhar esse produto pelo mundo. porém você diz: "mas não é tão fácil assim!" mas não estamos dizendo que é fácil, apenas estamos dizendo que não é impossível! não despreze o primeiro grão, nem o segundo, nem o terceiro... De grão em grão a galinha enche o papo" e os grandes empreendedores enchem o bolso. a chave que abre a porta do mercado financeiro esta em suas mãos! Entre e fique a vontade para crescer. " Faça o que tem que fazer e deixem os outros discutirem se é certo ou não. (Bill Gates)

## 6- técnica: Marketing Estratégico

As principais etapas do marketing são: 1) Público alvo ( Você precisa definir que publico vai atingir. Crianças, mulheres, classe A,B ou C, etc.) 2) identificar as necessidades desse publico.

3) Planejar e executar focando as necessidades identificadas. 4) Levar o produto o serviço aos clientes e os consumidores finais, a propaganda é apenas o estágio final da estratégia de comunicação de seus produtos para o mercado. É comum na matéria (marketing) em cursos de administração de empresas, ensinamentos sobre os 4 p's do marketing ( produto, preço, praça e promoção), considerando para muitos administradores uma sólida base para se construir uma grande marca. Entre as empresas com maior sucesso na estratégia dos p's está a coca cola. produto com fórmula diferenciada, preço equilibrado, praça (distribuição para o consumo) amplamente atingida, podendo ser encontrada em vários lugares do mundo, em cidades grandes e pequenas e até na zona rural, promoção do produto através através de propagandas em todos os meios de comunicação. Marketing na roça Havia um festeiro Fazendeiro, que adorava fazer um bom churrasco.

. todo o final de semana ele matava um boi e convidava amigos vizinhos e familiares para a comilança.

Preocupadas por que estavam ficando viúvas as vacas decidiram fazer uma campanha de Marketing para reverter a situação. A noite elas se reuniram no celeiro e tiveram uma ideia. "O maior festival de churrasco de frango da região" Com premiações, música sertaneja, concursos de dança e muito mais. No outro dia, colocaram aparelhos de som em carros de boi, e saíram anunciando o concurso: " Venha participar do 1 e maior festival de churrasco de frango da região, mas atenção é só carne de frango!" No dia do concurso as vacas haviam espalhado pela fazenda cartazes anunciando o "2 festival de churrasco de frango", o cartaz também trazia informações sobre os benefícios de comer carne branca ao invés de carne vermelha... O festival foi um sucesso, para as tristezas das galinhas é claro! que se reuniram na Granja da fazenda para discutir um plano de marketing melhor do que as vacas. " A meta do marketing é conhecer e entender o consumidor tão bem, que o produto ou serviço se molde a ele e

se venda sozinho." Peter Drucker (considerado o pai da administração moderna)

7- técnica: best of the best (melhor dos melhores)

Para se falar em melhor dos melhores é preciso falar sobre especialização. É ela que difere comuns dos especiais. Especialização é o ato de se especializar em algo ESPECIALIZ+AÇÃO. E esta em todos os segmentos profissionais. Nos Estados Unidos, SWAT Special Weapons And Tactics( Armas e Táticas Especiais) é o nome dado a uma unidade de policia altamente especializada, baseada na premissa de um grupo selete, altamente especializada, baseada na premissa de um grupo selete, altamente treinado, bem disciplinado e equipado com armamento diferenciado. Ayrton Senna era um especialista em ultrapassagens,

Marcelinho carioca em "bola parada" dos 224 gols com a camisa do corinthians, 58 foram de falta e 4 olímpicos ( quando o escanteio é cobrado direto para o gol), as obras de Niemeyer se destacam pela sua especialidade de projetar, o famoso médico Dr. HOLLYWOOD è um especialista em cirurgia plásticas. Enfim, existem mecânicos especialistas, engenheiros cozinheiras, vendedores, humoristas, executivos, etc. Profissionais com indiscutível excelência nas obras que executam. Para esses profissionais sempre haverá lugar do mercado de trabalho. mas como se especializar? A palavra especialista, também está relacionada à dedicação, fator fundamental no aperfeiçoamento profissional. para se formar em medicina, por exemplo, são necessários 6 anos e para se especializar em neurocirurgia serão mais 5 anos de exaustiva dedicação, alguns profissionais da área médica, afirmam que a residência è o período mais difícil da carreira de um médico, de fato se especializar não è para muitos. No brasil, um curso para especialização deve durar no mínimo

360 horas e para não ficar no "meio do caminho" é indispensável: 1) Estar bem definido a respeito do que quer 2) Amar o que faz 3) E ter muita disposição para fazer o que é preciso

7 dicas para ser um especialista

Ser um especialista em algo é ser muito bom em certa atividade, como medalhista olímpico ou um cientista avançado. Confira 7 dicas. de acordo com psicóloga americana da universidade de stanford, Carol Dweck, em seu livro Mindset: the new psychology of success, em 95% dos casos, o talento natural não determina se seremos um expert em algo. Então qual é o segredo para se tornar melhor? confira 7 dicas para ser um especialista em qualquer coisa: 1 PRÁTICA você precisa de quantidade e qualidade. você precisa de muitas horas de práticas, mas você necessita praticar da maneira correta. Não adianta somente aparecer nos treinos, é necessário estar sempre se desafiando. além disso, é necessário estar se testando e se criticando muitas vezes.

2 GARRA você não consegue alcançar seu objetivo de ser especialista em algo se não praticar muitas e muitas horas. É necessário mais do que tudo, garra para ter força de vontade. Sabese que a força de vontade e as garras são mais importantes que o QI. 3 BOM MENTOR É necessário ter um bom mentor, alguém que acompanhe você na jornada para ser o melhor. você precisa de alguém que não "pegue leve" com você, que de feedback inteligente e explique a base e a teoria do que vc quer se especializar. 4 APRENDA COM OS ERROS É lógico que ser pessimista nunca vai ajudar. porém ser "cego" é pior ainda. entenda que se você tirar proveito do que é negativa apreenderá melhor com seus erros. É a melhor forma de aprender é por meios de experiências adversas. 5 FOQUE NA OTIMIZAÇÃO Nas suas performaces, não priorize fazer algo bem ou parecer bom. você tem que se focar em melhorar sempre. O perfeccionismo, na medida certa, é um ótimo caminho para alcançar a excelência.

6 FEEDBACK RÁPIDO É preciso saber o que está funcionando e o que não está indo bem para que você decida o rumo mais favorável o mais rápido possível. não importa se esse feedback vem de um chefe, de um treinador ou de um software analítico. 7 VALE A PENA É importante saber que quem treina muito não vive só para aquilo. com certeza ele se dedica muito naquilo, o que traz muito estresse a ele, mas a prática também traz alegria mais tarde. por isso, está última dica serve de inspiração porque vale a pena treinar, seu cérebro recompensará você.

o vocabulário do especialista \* Excelência \*  
Superação \* Perseverança \* Energia \*  
Coragem \* Inteligência \* Análise \* Lealdade \*  
Informação \* Surpreender \* Tática \* Agilidade