

# MOTIVAÇÃO, DESEMPENHO E INTELIGÊNCIAS MÚLTIPLAS

## MÓDULO I – INTRODUÇÃO

- ☞ Um convite para a busca do desenvolvimento pessoal e aprendizado

## MÓDULO II – PERSISTÊNCIA

- ☞ Persistência como elemento para o sucesso
- ☞ Dicas para desenvolver a persistência

## MÓDULO III – MOTIVAÇÃO

- ☞ De onde vêm as necessidades
- ☞ Necessidades humanas básicas

## MÓDULO IV – AUTOMOTIVAÇÃO

- ☞ Definição
- ☞ Dicas para automotivação

## MÓDULO V – AUTO-ESTIMA

- ☞ Auto-estima como mola mestra do sucesso
- ☞ Como melhorar sua auto-estima

## MÓDULO VI – CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DO SER HUMANO

- ☞ Meios de percepção
- ☞ Personalidade
- ☞ Diferença entre sexos

## MÓDULO VII – INTELIGÊNCIAS MÚLTIPLAS

- ☞ Todo indivíduo possui potencial
- ☞ Tipos de inteligências múltiplas

## MÓDULO VIII – INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

- ☞ Inteligência emocional como equilíbrio das ações e atitudes
- ☞ Inteligência Interpessoal & Inteligência Intrapessoal

## MÓDULO IX - MENSAGEM

*Direitos de uso e de reprodução, parcial e total, protegidos pela Lei 5988.*

## MÓDULO I - UM CONVITE PARA A BUSCA DO DESENVOLVIMENTO PESSOAL E APRENDIZADO

Um piloto de avião dispõe de instrumentos que possibilitam a condução de uma aeronave com segurança mesmo em situações adversas; um piloto de automobilismo monitora as condições do carro para enfrentar o desafio da corrida por meio dos instrumentos do painel...

Da mesma forma, necessitamos de indicadores que permitam realizar nosso **Desenvolvimento Pessoal** nas diversas situações e fases da vida, assegurando os melhores resultados para nós mesmos, para nossa família, para a comunidade e para as organizações nas quais atuamos.

Seria muito difícil falar em desenvolvimento pessoal de maneira puramente teórica, pois o homem é um ser complexo e dinâmico, que não cabe simplesmente em análises e modelos acadêmicos.

Toda a atividade humana seja ela familiar, profissional, acadêmica ou social, deve visar o desenvolvimento do ser humano em todo seu potencial. Nisso, diferimos das demais criaturas, pois temos a capacidade de crescermos e expandirmos continuamente nossas fronteiras.

O desenvolvimento pessoal deve ser trabalhado levando-se em consideração três dimensões que se manifestam no dia-a-dia.

Podemos destacar a questão **informação** como aprendizado; como capturamos, processamos e aplicamos informações relevantes com maior efetividade, conhecendo os diferentes estilos de cada um e o propósito do aprendizado.

O **relacionamento** compreende o comportamento adequado que é sempre cobrado em toda instituição (sociedade); trata da nossa expressão social, que deve ser coerente com um conhecimento autêntico e não fruto de condicionamentos externos presentes no meio em que o indivíduo vive ou trabalha e os costumes que são comportamentos sistemáticos ou até inconscientes, que neste caso podem facilitar ou atrapalhar o crescimento humano.

A **alma** que diz respeito ao interior humano normalmente esquecido, onde se manifestam as motivações e intenções mais profundas do homem. Esta avalia o que governa a vida do ser humano e revela a conduta nos negócios, estabelecendo ética profissional e existencial.

Não basta apenas a boa vontade para a busca de desenvolvimento pessoal se não se está aberto a aprender, ou seja, "**aprender a aprender**".

Dicas para desenvolver o "aprender a aprender"

- ☞ **Seja curioso:** Tenha vontade de saber, aprender e compreender.
- ☞ **Deixe os eventos mudarem você:** Você deve estar disposto a crescer. Crescer é diferente de algo que acontece com você: você produz o crescimento. O pré-requisito para o crescimento é estar aberto para as experiências de novos eventos e a disposição para ser transformado por eles.

- ✦ **Valorize conhecimentos “não técnicos”:** Assuntos como filosofia, história e literatura nos ensinam a interpretar de várias maneiras uma informação e argumentar a favor ou contra um ponto de vista. Na verdade, “pensar diferente” muitas vezes não é nada mais do que reagrupar conhecimento de novas formas. Mas para isso é necessário ter esse conhecimento antes.
- ✦ **Questione:** Ser curioso e questionador é algo pouco enfatizado. Procure novos ângulos. Como diria um filósofo empresarial, você tem que sair e deixar as oportunidades atingi-lo.
- ✦ **Faça perguntas estúpidas:** O crescimento é alimentado pelo desejo e pela inocência. O importante é a resposta, não a pergunta. Imagine passar pela vida aprendendo na velocidade em que aprendem as crianças.
- ✦ **Capture acidentes:** A resposta errada (acidentes) é uma resposta certa procurando uma pergunta diferente. Colecione respostas erradas como parte do processo de aprendizagem. Depois faça perguntas diferentes.
- ✦ **Espelhe-se em alguém:** Você pode viajar muito mais longe carregado pelas conquistas daqueles que vieram antes de você. E a vista é muito melhor.
- ✦ **Crie novas palavras:** Novas condições exigem novas maneiras de pensar. Novos pensamentos exigem novas formas de expressão. Novas expressões criam novas condições.
- ✦ **Criatividade:** A habilidade de resolver problemas usando a imaginação. Pense com seu cérebro. Esqueça tecnologia. Experimente novos caminhos.
- ✦ **Tenha senso crítico:** Uma grande vontade de que as coisas funcionem corretamente.
- ✦ **Tenha empatia:** Tenha capacidade de identificar os sentimentos, pensamentos e atitudes das outras pessoas.
- ✦ **Viaje:** O mundo é muito maior do que a tela da sua TV ou a Internet.
- ✦ **Resistência:** O poder de voltar a ficar em pé, mesmo quando derrubado várias vezes.
- ✦ ( \_\_\_\_\_ ): Esta nós deixamos intencionalmente em branco. Deixe sempre um lugar para suas novas idéias, e as novas idéias das outras pessoas também.

*“Ser um sucesso significa perder o medo de errar, a vergonha (e a raiva) de ouvir críticas e aceitar que as coisas têm múltiplas formas de serem resolvidas. Nem tudo na vida é preto e branco”*

## MÓDULO II - PERSISTÊNCIA

**Persistência** é a qualidade que separa os profissionais de sucesso dos demais. “É como nadar em um rio, se você parar de nadar, você pode afundar”. Os que cultivam o hábito da persistência parecem gozar de um seguro contra o fracasso. Não importa quantas vezes sejam derrotados, chegam, no final, ao topo da escada. Às vezes, parece haver um guia oculto, cujo dever é testar os homens, através de todas as espécies de experiências desanimadoras. Aqueles que se reerguem após a derrota e continuam tentando, alcançam; e o mundo aplaude: “**Viva! Sabia que você seria capaz!**” O guia oculto não permite que ninguém consiga grandes realizações, sem passar pelo teste da persistência. Os que não conseguem vencê-lo, simplesmente não passam no exame.

Nada na vida pode substituir a persistência, nem o talento. A linha divisória entre o sucesso e a derrota é tão fina que raramente nos damos conta quando a atravessamos. Muitos desistem quando mais um esforço, mais um pouco de paciência lhes teria proporcionado a vitória, pois é exatamente quando chegamos a um impasse e tudo conspira contra nós a ponto de nos fazer sentir que não poderemos agüentar mais, devemos agüentar mais aquele minuto, pois é o momento em que a maré está prestes a mudar.

Observe um cortador de pedras martelando uma rocha. Irá perceber que talvez seja necessário golpeá-la cem vezes sem que nem uma rachadura apareça. No entanto, na centésima primeira martelada, a pedra se abre em duas. Descobriremos então, que não foi aquela que conseguiu, mas todas que vieram antes.

Coloque uma simples palhinha, e repita o gesto. Logo terá um montão. Transporte um punhado de terra todos os dias e terá uma montanha. Já percebeu como são pequeninos os grãos de areia. Contudo unidos, postos num navio, fazem-no afundar!

Assim, cada um constrói, dia por dia, hora por hora, muitas vezes sem mesmo saber o seu próprio futuro. É imprescindível persistir. **A persistência é um importante elemento para o sucesso.** Lembre-se das palavras proferidas pelo estadista inglês W. Churchill: "Nunca desista. Nunca desista. Nunca, nunca, nunca, nunca. Em nada, grande ou pequeno, importante ou insignificante - nunca desista".

Por mais qualificado que um profissional seja, dificilmente será bem-sucedido se não tiver suficiente persistência. A persistência dá ao indivíduo a força necessária para superar as dificuldades e continuar seu caminho de cabeça erguida, confiante, ainda que tenha de recuar e recomeçar do zero diversas vezes.

**Porquê devo ser persistente?** Se ainda lhe restar esta dúvida, lembre-se: a persistência lhe confere a maior de todas as vitórias – A **VITÓRIA PESSOAL**, aquele sentimento de que você conseguiu aquilo que queria.

Dicas simples que ajudam a aumentar sua persistência:

- ✦ **Tenha propósitos bem definidos** - Se você não tiver nem idéia sobre para onde está indo, não irá mesmo a lugar algum. Sem propósito, não há como sustentar a persistência por muito tempo. A persistência exige um motivo maior que possa justificá-la.

- ✦ **Planeje suas ações** - Descreva realisticamente tudo o que você sabe que deve fazer para atingir seu objetivo. Depois, aja. Tenha um segundo plano caso algo não ocorra como o previsto. “Com planejamento cuidadoso e detalhado, pode-se vencer”.
- ✦ **Feche os ouvidos para os críticos** - Por ingenuidade ou não, eles estão em toda à parte, até entre os que você tem por aliados. A história está cheia de casos de gênios que foram rejeitados ou tiveram sua obra rejeitada. Pense nisso sempre que alguém o desencorajar a realizar algo.
- ✦ **Busque apoio** - Você é humano, certamente em alguns momentos será difícil manter o equilíbrio. É importante ter com quem contar nessas horas. Mesmo que seja alguém apenas para ouvir-lhe. Mantenha a humildade e peça ajuda sempre que precisar.
- ✦ **Mantenha a disciplina** - Termine tudo o que iniciou a não ser que já tenha provas suficientes que está em um barco furado. Procure fazer o certo mesmo que, momentaneamente seja contra sua vontade.
- ✦ **Procure conhecer-se melhor** - Isso é fundamental para você reconhecer seus pontos fortes e explorá-los a seu favor, bem como seus pontos fracos e saber como superá-los.
- ✦ **Nunca desista** - Aja como vencedor, mesmo em meio aos obstáculos. Acredite em seu trabalho; faça correções para desenvolver sua tarefa sempre melhor, dia após dia. Use todos os recursos de que dispõe no momento e a criatividade, da melhor maneira possível.
- ✦ **Saiba aproveitar as oportunidades** - Elas muitas vezes surgem em meios às dificuldades. Portanto, fique atento.
- ✦ **Siga sua intuição** - Se ela falhar, encare o equívoco como parte do plano.
- ✦ **Não abra mão de seus valores** – Seja autêntico. Seja você mesmo em qualquer circunstância. É melhor falhar seguindo sua cabeça do que imitando os outros.
- ✦ **Mantenha o senso de humor.** Não leve a vida por demais a sério, aprenda a se divertir ao longo do caminho.

*As coisas que queremos e parecem impossíveis só podem ser conseguidas com uma teimosia pacífica.*

*(Mahatama Gandhi)*

*A honra não consiste em não cair nunca, mas em levantar cada vez que se cai.*

*(Confúcio)*

## MÓDULO III - MOTIVAÇÃO

A **motivação** vem das necessidades internas de cada indivíduo em alcançar um objetivo ou uma meta, tendo como resultado um prêmio ou até uma punição. É necessário, fundamental, termos paixão por aquilo que fazemos. Suportar uma missão, ser empurrado a fazer algo não é compatível com os automotivados, que em geral **são bem-sucedidos**, quer seja no trabalho, na vida social ou familiar. Neste caso é necessário desenvolver a habilidade de trabalhar com as tendências emocionais que vão guiar ou facilitar o alcance de suas metas. São elas:

- ✦ **Vontade de realização** - Que é a capacidade de esforçar-se para melhorar ou satisfazer um padrão de excelência.
- ✦ **Dedicação** - Que é a capacidade de alinhar-se com as metas do grupo ou organização.
- ✦ **Iniciativa** - Que é estar pronto para agir diante das oportunidades.
- ✦ **Persistência** - Que é o esforço continuado que sustenta a consecução das metas a despeito de obstáculos.

Motivação é definida como uma tendência para a ação, provocada por uma necessidade. As necessidades humanas básicas, identificadas por Abraham Maslow, como fatores causadores de motivação são bastante aceitas. São elas:

- ✦ **Necessidades fisiológicas:** São as necessidades básicas para a sustentação da própria vida, tais como comida, abrigo, sono, sexo.
- ✦ **Necessidades de segurança:** São as necessidades de estar livre do perigo físico e do medo da perda, tais como do emprego, do abrigo, da sustentabilidade.
- ✦ **Necessidades de afiliação ou aceitação:** Por serem seres sociais, as pessoas têm necessidade de se sentirem aceitas, pertencentes a um grupo.
- ✦ **Necessidades de estima:** Uma vez satisfeita a necessidade de afiliação, as pessoas passam a sentir necessidade de serem estimadas, respeitadas pelos outros. Passam a sentir necessidade de poder, prestígio, status.
- ✦ **Necessidade de auto-realização:** Segundo Maslow, esta é a mais alta necessidade em sua hierarquia. É o desejo de tornar-se aquilo que a pessoa é capaz de ser - maximizar seu potencial, realizar tudo que seja possível.

Em suma:

- ✦ Somente as necessidades são os motivadores do comportamento humano.
- ✦ As necessidades são intrínsecas ao indivíduo.
- ✦ Não se pode colocar necessidades nas pessoas.
- ✦ O que se pode fazer é facilitar ou dificultar a satisfação das necessidades dos indivíduos.
- ✦ O homem saudável é motivado principalmente pela sua necessidade de se desenvolver e se realizar como pessoa.

## MÓDULO IV - AUTOMOTIVAÇÃO

*A automotivação é algo que surge de dentro para fora das pessoas e somente quando elas descobrem este seu potencial, podem fazer verdadeiros milagres, atingindo seus objetivos e transformando-se em pessoas inovadoras e criativas.*

**Automotivação** é o ato de dar a si mesmo algum motivo para alguma coisa. A automotivação, como já demonstra este substantivo composto, é gerada pela própria pessoa. Você terá que gerar os seus próprios motivos, ser uma pessoa entusiasmada e não um otimista. Não ser otimista? Exatamente! O otimismo nem sempre gera automotivação. O entusiasmo sim. Ele gera as transformações de dentro para fora. É aquele que acredita em si, acredita em seus sonhos e em seus planos, é que faz acontecer e é vitorioso. A automotivação só é possível nas pessoas entusiastas, pois "possuem um Deus dentro de si" e são capazes de se modificar, se adaptar, lutar pelos seus sonhos e planos até alcançá-los. É prudente estabelecer prazos para alcançar tais metas e objetivos. Vale lembrar que modificações e adaptações podem ser feitas no transcurso da vida, porém não pode ser uma constante e têm de ser muito bem pensadas.

A seguir veremos algumas "técnicas" de automotivação, mas isto é apenas 10% do que você precisa. Os outros 90% ficam por conta de sua capacidade de se modificar aplicando estas "técnicas".

### 1. Defina suas visões

Se você já viu ou estudou Planejamento Estratégico Empresarial, verá que aqui a definição de visão é muito similar às visões das empresas. Visão é um ponto onde se quer chegar, o alvo, o ponto máximo. Na minha opinião, a automotivação é preconizada pelas seguintes visões: visão pessoal, visão profissional e visão social. Definindo as suas visões, tudo (tudo mesmo) que você fizer na sua vida será no intuito de atingir estas visões. Elas são o seu caminho, a sua razão de ser e existir.

### 2. Administre bem o seu tempo.

Um grande inimigo da automotivação é a falta de administração de tempo. Certamente você já chegou ao fim do dia com uma sensação horrível de que "trabalhou muito e não fez nada". Outras sensações ruins são aquelas de que você não tem tempo para nada ou de que não consegue fazer aquilo que precisa ser feito ou de que tem um monte de coisas ainda por fazer. Na grande maioria das vezes, as pessoas se sentem assim e não conseguem fazer o que realmente deveriam fazer por causa de uma má administração do tempo. O tempo está aí, passando, passando. Na realidade, o tempo é bem administrado ou não e, se você administra bem o seu tempo encontrará automotivação para fazer cada vez mais coisas úteis. E como administrar bem o tempo? Existem dois fatores-chaves da administração do tempo: importância e urgência. Qualquer tarefa que você faça tem um determinado grau de importância e outro determinado grau de urgência.

São estas as combinações possíveis:

- **IMPORTANTE / URGENTE**
- **IMPORTANTE / NÃO URGENTE**
- **NÃO IMPORTANTE / URGENTE**
- **NÃO IMPORTANTE / NÃO URGENTE**

Como definir a importância ou urgência de uma tarefa? Simples: a urgência está relacionada com o relógio, portanto tem um tempo para ser executada; a importância está relacionada com a bússola, com a sua orientação, portanto a importância está relacionada com as suas visões (pessoal, profissional ou social).

### 3. Apoie-se nos eixos de automotivação

Três eixos de automotivação devem estar circundando sempre o seu dia-a-dia como elementos de continuidade desta.

- a. Acredite em si: acredite que você é capaz, que você tem inteligência, vontade e determinação.
- b. Acredite em suas visões: acredite que você irá conseguir alcançá-las, acreditando em você mesmo.
- c. Acredite em Deus: se um entusiasta acredita em si e, segundo os gregos, "tem um Deus dentro de si", porque não acreditar no Deus que nos orienta?

Dicas para você se automotivar:

- ☞ O trabalho tem de ser algo que dê **prazer**. Faça-o com dedicação, inove, crie, modifique sua rotina, exponha-se, sugira, encare a vida como uma "diversão". Não encare a vida como uma luta.
- ☞ Encare o estudo, a leitura, a pesquisa como uma **evolução**. Tenha vontade de progredir, se atualize, procure novas informações, novas técnicas, novos conhecimentos.
- ☞ Esteja **de bem com a vida**. A vida é o maior bem que possuímos, portanto, curta-a da melhor maneira possível, aproveite-a em toda a sua plenitude.
- ☞ **Irradie bons fluidos** para as outras pessoas. Mostre como você é feliz, como você gosta da vida, de seu trabalho, de sua família, fale coisas positivas e incentivadoras. Seja o exemplo.
- ☞ **Afaste-se** de pessoas negativas. Aquelas pessoas que irremediavelmente têm um constante baixo astral, que estão sempre "down", que reclamam de tudo e de todos, não irradiam bons fluidos e podem prejudicar e até influenciar na sua automotivação. Despreze fofocas e estratégias maldosas.
- ☞ Dedique **tempo** suficiente para as suas visões pessoal, profissional e social. Não sacrifique uma visão em detrimento da outra. Dedique tempo para a sua família, seu lazer, sua diversão, assim como para a sua evolução profissional e para o trabalho. Todas as visões têm igual importância.
- ☞ **Faça aquilo que gosta** e prove que é capaz de fazer aquilo que não gosta. Lute por fazer aquilo que lhe dá prazer e realização. Faça com igual dedicação aquilo que você não gosta, mas que inevitavelmente você tem de fazer.

- ✦ **Não espere** o grande momento para falar ou fazer o que sempre quis. Certas coisas na vida não falamos ou não fazemos por achar que não há tempo, ou porque as pessoas não darão a devida importância, ou porque simplesmente esquecemos ou até mesmo porque temos vergonha. Fale sempre à sua esposa ou marido, aos seus filhos, aos seus pais que os ama. Diga ao seu companheiro de trabalho que ele executou um ótimo trabalho, que a empresa onde você trabalha está agindo corretamente nesta ou naquela decisão, que o seu vizinho pintou a casa com uma linda cor, que as flores do jardim estão lindas hoje. Sempre é hora para expor os seus sinceros sentimentos.
- ✦ Seja **franco e honesto**. Não utilize indiretas, vá aos fatos, exponha com clareza suas opiniões e aja sempre com honestidade.
- ✦ Aumente o seu **rol de relacionamentos**. Mantenha contatos constantes, troque informações, se exponha para outros profissionais dentro e fora de sua empresa, participe de grupos sociais diversos, leve suas palavras, suas opiniões a outros grupos.
- ✦ Tenha **autodisciplina**. Organize-se no seu dia-a-dia com muita disciplina e métodos.
- ✦ **Crie, inove**. Mostre que você é capaz de ir além do "feijão com arroz", crie e exponha novas idéias, novas propostas, novas coisas. Inove as que existem.
- ✦ Mantenha a **saúde física e mental**. Zele pelo seu corpo físico com medidas preventivas e corretivas, dispense tempo para relaxamento mental através de passeios, meditações, orações.
- ✦ **Incentive**, não destrua. Incentive constantemente as pessoas, mostrando seus pontos positivos e ajudando-as a evoluir.
- ✦ **Seja você mesmo**. Seja autêntico. Não seja o reflexo do que as pessoas querem que você seja.
- ✦ Incentive e aceite o **feedback**. Solicite aos amigos, aos companheiros de trabalho, de escola, à família constantes feedbacks para que você possa analisar o como as pessoas o vêem. Aceite o feedback sem críticas. Trabalhe em cima do que você realmente acha que ainda tem a melhorar e simplesmente despreze aquilo que acha não ter fundamento.

## MÓDULO V – AUTO-ESTIMA

Auto-estima significa "o quanto você gosta de si mesmo" ou "o quão bem você se sente a seu respeito e em relação ao modo como você vive". Como nos vemos, qual o valor... o nosso verdadeiro valor.

Auto-estima é o conjunto de crenças que temos e aceitamos como verdade em relação a nós mesmos, nossa capacidade e o que podemos fazer. Inclui a confiança para pensarmos e enfrentarmos os desafios da vida, nossa vontade de crescer e sermos felizes, a integridade pessoal, a sensação de sermos merecedores, dignos, qualificados para expressarmos nossas necessidades e desejos e desfrutarmos os resultados de nossos esforços. Inclui também a forma como cuidamos de nós mesmos, de nossa saúde e de nossos relacionamentos, como administramos nossa vida e superamos as inibições, o comodismo, a alienação e como investimos em nosso crescimento como pessoa.

A auto-estima é um dos processos psicológicos que mais influencia a vida e o desempenho humano, pois representa o componente emocional do nosso eu, isto é, o quanto gostamos verdadeiramente de nós mesmos e do modo de vida que levamos. Essa auto-imagem sempre tem aspectos físicos, sociais ou intelectuais. O primeiro passo para elevar a auto-estima portanto é se conhecer.

Saber se dar valor abre um mundo novo de relacionamentos com pessoas semelhantes, mais respeitadas, confiantes e hábeis, pois nos tornamos mais abertos e mais claros.

Um aspecto importante da auto-estima diz respeito às relações interpessoais. A maneira pela qual você se relaciona com as pessoas de seu convívio é diretamente afetada pela forma como você se sente a seu respeito. O resultado é que você é incapaz de amar ou gostar de outra pessoa mais do que ama ou gosta de si mesma.

Quando se consegue ter sentimentos de aceitação e aprovação a respeito da própria aparência, pensamentos e capacidades, a predisposição para ser bem aceito e recebido será maior. Ao estabelecer contatos, esses sentimentos farão parte da nossa atitude. E a nossa crença sobre nós mesmos é o que passamos aos outros. Se eu sei que sei, começo a acreditar nisso, crio confiança para agir conforme a minha verdade e vou em frente! E da autoconfiança para o auto-respeito é um passo.

As pessoas que gostam genuinamente de si mesmas e se aceitam como seres humanos valiosos descobrem que podem ampliar seus horizontes, aceitar novos desafios e alcançar desempenhos cada vez mais elevados e eficazes, encarando tudo isso como parte do seu processo normal de crescimento e desenvolvimento.

Quando a auto-estima é negativa ou baixa, o crescimento fica estagnado, a coragem diante da vida diminui, desistimos até de arriscar coisas novas, de sonhar. Por isso, diz-se que a **auto-estima é um valor de sobrevivência**. A auto-estima é a mola mestra que nos leva ao fracasso ou ao sucesso em nossas vidas.

Como melhorar sua auto-estima? Se você está percebendo que sua auto-estima anda meio em baixa, dê a volta por cima. Reverta esse quadro através de atitudes práticas que muitas vezes esquecemos no nosso subconsciente.

- ✦ **Promova mudanças.** Transforme os lamentos em decisões. Deixe a atitude passiva de lado e assuma para si a responsabilidade de promover mudanças.
- ✦ **Escolha objetivos possíveis.** Mesmo que você tenha que conquistá-los pouco a pouco. Metas inatingíveis são o caminho mais fácil para a frustração e uma nova recaída na auto-estima.
- ✦ **Trabalhe seu autoconhecimento.** Se questionando sobre seus valores, analisando o que é realmente importante para você. Isto vai ajudá-lo a tomar decisões e mudar atitudes.
- ✦ **Assuma seus defeitos.** Aceite-se do jeito que você é. Não se trata de ser acomodado, pelo contrário. Tente melhorar o que for possível, mas não exagere buscando perfeição em tudo. Essa busca é infinita.
- ✦ **Encare o insucesso.** Aproveite-o como uma lição valiosa para encarar os novos desafios, e não como prova de incapacidade. Encare-o como algo normal.
- ✦ **Expresse suas opiniões e desejos.** Por outro lado, respeite as opiniões de outras pessoas. Respeitar não significa que você deva concordar necessariamente com elas.
- ✦ **Viva o presente.** Agora, somente agora – não viva sonhando nem no passado e nem no futuro. O que conta é viver o presente.
- ✦ **Sinta-se bem.** Faça mudanças em seus hábitos visando a melhora. Tais como físico, mentais, sociais, espirituais, amizades e tantas outras. Seja vaidoso!
- ✦ **Sensação de culpa? Adeus!** O que foi feito já está feito. Não tem volta! Portanto se for necessário mude suas atitudes.
- ✦ **Prazeres e dores.** Não fuja das emoções e tire proveito delas. Sejam boas ou nem tanto.
- ✦ **Descubra e observe alternativas.** Na vida nada tem apenas uma maneira de ser realizada. Procure novos caminhos. Inove!
- ✦ **Tenha atitudes positivas.** Pequenas atitudes podem significar muito. Um telefonema, uma festa com os amigos, arrumação do quarto.
- ✦ **Tenha motivos para se orgulhar.** Orgulhe-se da sua família, do seu emprego, dos seus amigos, dos seus filhos e da boa escola que você pode dar a eles, da sua saúde.

**Atenção:** Dê um passo de cada vez. Querer resolver tudo de uma vez na maioria das vezes não é uma atitude realista.

*É melhor tentar, ao invés de sentar-se e nada fazer. É melhor falhar, mas não deixar a vida passar. Eu prefiro na chuva caminhar, do que em dias tristes em casa me esconder. Prefiro ser feliz, embora louco, do que viver infeliz em são conformismo.*

*Martin Luther King*

## MÓDULO VI – CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DO SER HUMANO

Você verá neste módulo características básicas que estão presentes em qualquer indivíduo. São elas: o meio de percepção, a personalidade e o sexo.

### 1. MEIOS DE PERCEPÇÃO

Meio de percepção é o canal pelo qual o indivíduo compreende com maior facilidade. São eles:

- ☞ **AUDITIVO - Compreende pelo que ouve.** São indivíduos que prestam atenção no que você diz e não no que você mostra ou faz. Quando indagados costumam olhar para os lados para recordar o que ouviu a respeito do assunto indagado.
- ☞ **VISUAL - Compreende pelo que vê.** São indivíduos que compreendem pelo que eles vêem. Para eles o que importa é o resultado visual. Quando indagados costumam olhar para cima, buscando respostas no seu arquivo visual.
- ☞ **CINESTÉSICO - Compreende pelo que faz.** Costumam compreender mediante a execução tarefas. Geralmente olham para baixo, procurando respostas em sensações do corpo.
- ☞ **SINESTÉSICO - Compreendem pelos três meios de percepção ao mesmo tempo.** Sempre será um somatório de todas as características acima.

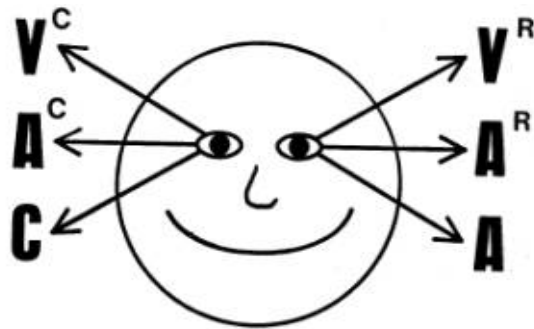
Que métodos devem ser usados para que cada indivíduo o compreenda?

VISUAL	AUDITIVO	CINESTÉSICO
<ul style="list-style-type: none"><li>a. Você deve se valer de recursos visuais, tais como quadros, filmes, slides, etc.</li><li>b. Você deve fazer perguntas que o façam "visualizar" o assunto.</li><li>c. Gestos ajudam a transmitir melhor uma mensagem para o indivíduo visual.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>a. Você deve modular a sua voz durante a apresentação; deve aumentá-la ou diminuí-la de acordo com o momento.</li><li>b. A voz assume um papel crucial no aprendizado do auditivo. Por isso fale moduladamente e bem claro.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>a. Peça ao indivíduo para realizar tarefas.</li><li>b. Movimente-se no ambiente: o cinestésico gosta de movimento.</li><li>c. Faça-o "sentir" a apresentação.</li></ul>
<b>E o SINESTÉSICO?</b> - Use a combinação de todas as dicas dadas acima.		

Talvez a pergunta que permeia sua mente neste momento seja a seguinte: "Como identificarei estes tipos?". A resposta é: "Pelo olhar!". Um dos recursos mais usados é a relação entre processos internos de uma pessoa e o movimento dos olhos. Uma indicação externa do que estamos fazendo é a posição dos olhos. Durante uma conversa observe que:

- ☞ Os indivíduos **visuais** costumam olhar para cima, procurando imagens no seu cérebro.
- ☞ Os **auditivos** olham para os lados, procurando sons que tragam lembranças.
- ☞ Os **cinestésicos** olham para baixo, procurando sensações que a matéria deixou.

Após você ter estes dados em mãos, é preciso um pouco de prática para aprender como identificar o canal de percepção de cada pessoa. Caso você não consiga identificar logo de início, pratique! E depois tire proveito de sua descoberta.



Veja na figura a posição dos olhos correspondente a cada tipo de acesso. Essas posições correspondem ao padrão de aproximadamente 90% das pessoas. Para verificar isso, você pode pedir para alguém responder às perguntas abaixo, enquanto observa o movimento dos olhos (algumas pessoas diminuem os movimentos oculares quando observadas).

- ☞ **(VR) Visual recordado** – De que cor é a porta da frente da sua casa ou seu apartamento? De que cor são os olhos da sua mãe? Qual a altura do edifício onde você mora?
- ☞ **(VC) Visual construído** – Como você se pareceria, do meu ponto de vista? Como você ficaria de cabelo roxo? Em um mapa de cabeça para baixo, em que direção ficaria o Sul?
- ☞ **(AR) Auditivo recordado** – Qual é o seu tipo preferido de música? Como seria sua voz debaixo d'água?
- ☞ **(AC) Auditivo construído** – Você consegue ouvir um papagaio dizendo seu nome carinhosamente no seu ouvido direito? Como é apertar uma tecla de um piano e ouvir um latido?
- ☞ **(C) Cinestésico** – Qual é a sensação da água no seu corpo ao nadar? Como é o pelo de um gato? Em qual de suas mãos agora há mais sensações?
- ☞ **(A) Diálogo interno** (auditivo digital) – Em que tom de voz você diz algo a si mesmo quando verifica que fez um bom trabalho? Quando fala consigo mesmo, de onde vem o som?

Os sinais visuais e outros sinais externos (chamados pistas de acesso) são usados, por exemplo, para se detectar o que uma pessoa está fazendo internamente e no que ela está prestando atenção, ou seja, as estratégias internas de pensamento e emoção que ela está aplicando. Desta forma fica mais fácil imaginar, contornar ou expor alguma situação.

## 2. PERSONALIDADE

Existem características peculiares presentes em cada pessoa em particular. São elas:

- ☞ **SENTIMENTAL** - É o tipo de pessoa que você deve iniciar falando de coisas que ele goste; coisas de interesse sentimental dele, tais como família, amigos, sucesso, elogiando, etc. É aconselhável passar para ele a parte "sentimental".
- ☞ **EMPRESÁRIO** - São aquelas pessoas que exigem que se vá "direto ao assunto". Detestam perder tempo com os "rodeios". Gosta de ter tudo explicado na hora e espera resultados imediatos.
- ☞ **ANALÍTICO** - São pessoas em que se torna necessário explicar tudo "nos mínimos detalhes". Costumam fazer com que se explique tudo detalhadamente desde o princípio.
- ☞ **BRINCALHÃO** - São os "alegres". Fazem piadas de tudo. Por incrível que pareça são os mais exigentes. "Escondem o jogo".

Como se trabalha com estes tipos? Vejamos:

- ☞ **SENTIMENTAL** - Procure identificar um assunto que ele goste e partir daí procure passar toda situação de maneira simples. Ao responder uma pergunta feita por um sentimental, faça uma ligação entre o que ele gosta e a apresentação.
- ☞ **EMPRESÁRIO** - Seja "rápido, direto e objetivo". Sem rodeios.
- ☞ **ANALÍTICO** - Explique tudo de maneira detalhada, com vários detalhes e exemplos. Repita se preciso. Use ilustrações para que ele possa similar melhor a matéria.
- ☞ **BRINCALHÃO** - Não permita que ele transforme a apresentação em circo. Mantenha o humor sadio e seja receptivo à sua brincadeira. Ao lhe responder inicie com uma pitada de humor e depois passe para a parte "técnica" do assunto.

### 3. DIFERENÇA ENTRE OS SEXOS

É do conhecimento geral que existem várias diferenças entre os homens e as mulheres. Estas diferenças, quando identificadas, são de valor crucial na arte de compreensão de seres humanos. Bem, quais são estas diferenças?

- ☞ O homem e a mulher diferem na estrutura do esqueleto. A mulher tem a cabeça mais curta, rosto mais largo, queixo menos proeminente, pernas mais curtas e tronco mais comprido.
- ☞ O sangue da mulher possui mais água que o do homem.
- ☞ A mulher suporta altas temperaturas e dores melhor que o homem, porque seu metabolismo desacelera mais devagar.
- ☞ As mulheres tendem a ser mais pessoais que os homens. Isto é, possuem um interesse maior pelos sentimentos e dores alheias.
- ☞ Os homens tendem a expressar sua hostilidade pela violência física, enquanto as mulheres se inclinam mais a expressar-se verbalmente.

Tendo em vista estas diferenças (a lista de diferenças é bem maior que esta aí de cima!), devemos ficar atentos aos meios que levam homens e mulheres agirem do modo que agem.

### **3.2 COMO ENTENDER OS HOMENS**

- ☞ Os homens têm a tendência de serem bastante práticos; ou seja, não existe teoria, só prática.
- ☞ O "Tendão de Aquiles" do homem é o elogio e admiração.
- ☞ Os homens, quando estão preocupados, tendem a se calar e buscar dentro de si algo que traga solução imediata.
- ☞ Todo homem procura ser competitivo em tudo que faz; desde do serviço até a procura de uma companheira.
- ☞ Como se conquista um homem? Com admiração. Não há homem que resista ser admirado e elogiado.

### **3.2 COMO ENTENDER AS MULHERES**

- ☞ As mulheres têm a tendência de ponderar sobre um problema antes de agir.
- ☞ O "Tendão de Aquiles" das mulheres é a atenção incondicional.
- ☞ As mulheres, quando preocupadas, tendem a procurar alguém para desabafar; após se sentirem "aliviadas" partem para a resolução de seus problemas.
- ☞ Como se conquista uma mulher? Dando atenção incondicional.

## MÓDULO VII - INTELIGÊNCIAS MÚLTIPLAS

Este módulo é baseado na teoria de Howard Gardner, psicólogo americano e professor de Cognição e Educação e integrante do Projeto Zero, um grupo de pesquisa em cognição humana mantido pela Universidade de Harvard.

Gardner conceitua a inteligência como habilidade para resolver problemas e de projetar algo útil em um contexto cultural. Tem como pontos fundamentais que: o número de competências não é definitivo nem central, fundamental é o caráter múltiplo; as inteligências interagem; a inteligência não é única e não pode ser medida; e considera diferenças sendo que não rotula, padroniza ou mede habilidades.

*“Todo indivíduo tem o potencial para ser criativo. Mas as pessoas só serão criativas se quiserem ser, se estiverem dispostas a contestar a ortodoxia, se aceitarem as críticas, e se não se perturbarem com ataques ou insultos”*  
Howard Gardner

Segundo Gardner as Inteligências Múltiplas são:

☞ **Inteligência Lingüística** - Refere-se ao domínio da expressão com o uso da linguagem verbal e da oralidade de um modo geral. É o manejo da palavra e da verbalização do pensamento. É a capacidade de expressão e compreensão da língua escrita e verbal. Manifesta-se na sensibilidade do entendimento da ordem e do significado das palavras, capacidade de convencer alguém sobre um fato, de explicar, ensinar e aprender, estimular o senso de humor, a memória e a lembrança, transmitir informações ou simplesmente agradar.

Se expressa de modo característico em pessoas que gostam de escrever, ler, ouvir, contar histórias e piadas; pessoas que possuem boa memória para nomes, lugares, datas e histórias; pessoas que lidam criativamente com as palavras, língua corrente e linguagem de uma maneira geral. É especialmente desenvolvida em poetas, jornalistas, oradores, pregadores, vendedores, escritores.

☞ **Inteligência Espacial** - Refere-se ao sentido de movimento, de localização, senso de profundidade e de direção. Inteligência na qual, em muitas vezes, se produz um efeito que é exigido para a realização de tarefas pertinentes ao trato simultâneo tridimensionais, dimensões, ângulos e perspectivas diferentes. Está relacionada com a capacidade de visualizar, moldar, manipular e criar imagens mentais.

Esta inteligência é característica especialmente desenvolvida em pessoas com atividades ligadas a artes visuais (pintura, desenho e escultura), navegação, criação de mapas, em jogadores como xadrez (que exigem a habilidade de visualizar objetos a partir de diferentes perspectivas), tais como: arquitetos, escultores, artistas gráficos, cartógrafos, pintores, designers, cirurgiões plásticos.

☞ **Inteligência Lógico-matemática** - Refere-se a competência em desenvolver raciocínio lógico, dedutivo, indutivo e de compreensão de modelos matemáticos; lidar com números ou outros objetos matemáticos, envolvendo cálculos e transformações; capacidade de manejar habilmente longas cadeias de raciocínio; de trabalhar com símbolos abstratos (números e figuras geométricas). Trata-se da

habilidade em lidar com conceitos científicos. É dotado de um senso dedutivo e lógico muito firme e bastante apurado.

Esta inteligência é característica especialmente desenvolvida em pessoas que gostam de matemática e de usar computadores, de jogar xadrez, damas, jogos de estratégia e quebra-cabeças. Normalmente são matemáticos, filósofos, contadores, escritores, banqueiros, administradores.

☞ **Inteligência Musical** - É dotado em indivíduos que possuem o domínio da expressão com os sons; que possuem a habilidade de reconhecer padrões sonoros, tons, ritmos. Incluem sensibilidade a sons ambientais, vozes humanas e instrumentos musicais. Seu perfil indica o reconhecimento da estrutura musical, de esquemas para ouvir música, sensibilidade para sons, criação de melodias, percepção das qualidades dos tons e habilidade para tocar instrumentos.

Esta habilidade de compreensão melódica e rítmica de sons musicais é desenvolvida em músicos, cantores, compositores, maestros.

☞ **Inteligência Corporal-cinestésica** - Refere-se ao domínio dos movimentos do corpo; a qualquer habilidade físico-motora na forma de uma linguagem corporal. Manifesta-se tipicamente no atleta, no artista, que seguramente não elaboram cadeias de raciocínios para realizar seus movimentos, e na maior parte das vezes, não conseguem explicá-los verbalmente. Os exercícios e os treinamentos conseguem desenvolver tal competência, embora os limites alcançados difiram significativamente em diferentes indivíduos. É relacionada com o movimento físico, o conhecimento do corpo e como ele funciona. Inclui a habilidade de usar o corpo para expressar emoções, para jogar, para interpretar e usar linguagem corporal.

São pessoas que aprendem através do movimento; aprendem melhor através do contato; movimentam-se constantemente; gostam de esportes; gostam de tocar ou de serem tocados quando conversam com as pessoas; gostam de artes e trabalhos manuais, assim com atores, atletas, dançarinos profissionais, cirurgiões, mímicos.

☞ **Inteligência Intrapessoal** - Refere-se a capacidade de autocompreensão, de automotivação, auto-estima, conhecimento e estar bem consigo mesmo. É basicamente a habilidade de administrar os próprios humores, sentimentos, emoções e projetos a seu favor. É capaz de fazer com que as situações e os problemas cotidianos sempre acabem tomando novos contornos, quando se põe a analisá-los com sua ótica particular e seu reconhecimento das situações correlatas. Inclui metacognição (pensar sobre o pensar), respostas emocionais, auto-reflexão e consciência de conceitos metafísicos. Assim, a inteligência intrapessoal diz mais respeito à capacidade de autocontrole e estabilidade emocional do indivíduo frente às dificuldades encontradas em qualquer ambiente.

Desenvolvem, exploram e fazem explorar estas habilidades filósofos, psiquiatras, aconselhadores, pesquisadores.

☞ **Inteligência Interpessoal** - É a capacidade de se relacionar com o outro, de entender as reações, criar empatia e carisma, perceber humores, motivações, em captar intenções usada nos relacionamento pessoa-a-pessoa. É uma das inteligências que funciona quase que como uma marca registrada, em função da facilidade em estabelecer contato com os outros e de compreender de antemão as suas expectativas, seus medos e anseios, conseguindo analisar questões de diferentes pontos de vista.

Pessoas dotadas desta inteligência são capazes de compreender as outras pessoas, entender o que as motiva e como trabalham. Possibilita ainda inferir o estado de ânimo, temperamento e nas intenções do outro. Destacam-se líderes, políticos, professores, terapeutas, aconselhadores, comunicadores, religiosos e é fundamental nos pais.

Apesar de não serem abordadas por Gardner, hoje podemos ir além desses modelos. Já se ouve falar em modelos que estão surgindo como padrões comportamentais mais modernos e ainda não explorados ou comprovados. Podemos identificar então:

☞ **Inteligência Naturalista** - Ou a sensibilidade para aprender com os processos da natureza, que chega a ser quase como um princípio de vida, em alguns indivíduos, que descobrem sempre uma forma de atuar sutil e eficazmente, seguindo certas leis naturais que às vezes parecem um tanto distantes da compreensão ou da mensuração pelos demais.

São pessoas que tem o dom de relacionar-se bem com a natureza, sente-se confortável no mundo dos organismos e podem ter o talento de cuidar de várias criaturas vivas, domá-las ou com elas interagir, tais como biólogos, botânicos, pescadores, agricultores, jardineiros.

☞ **Inteligência Existencial / Espiritualista** - Ou a inteligência voltada para questionamentos filosóficos e religiosos, que é sem dúvida um dos elementos mais presentes e atuais.

São pessoas que tem o potencial de situar-se em relação a elementos da condição humana como o significado da vida, o sentido da morte, o destino final dos mundos físico e psicológico. Entre estas pessoas se destacam místicos, líderes religiosos, pessoas que meditam.

☞ **Inteligência Pictográfica** - Observada em pessoas que conseguem se expressar pela pintura, desenho, escultura ou imagens gráficas.

Desenvolvido em pessoas especiais, que possuem alguma deficiência, tais como deficiência mental, deficiência de coordenação motora.

☞ **Inteligência Emocional** - Está relacionado à capacidade de conter os impulsos, ter controle das próprias emoções (inteligência intrapessoal) e saber se relacionar bem com as outras pessoas (inteligência interpessoal). Em suma, trata-se da união das inteligências intrapessoais e interpessoais, que foi explorada em especial por Daniel Goleman (PhD e professor da Universidade de Havard), a qual exploraremos com mais intensidade a partir deste ponto.

## MÓDULO VIII - INTELIGENCIA EMOCIONAL

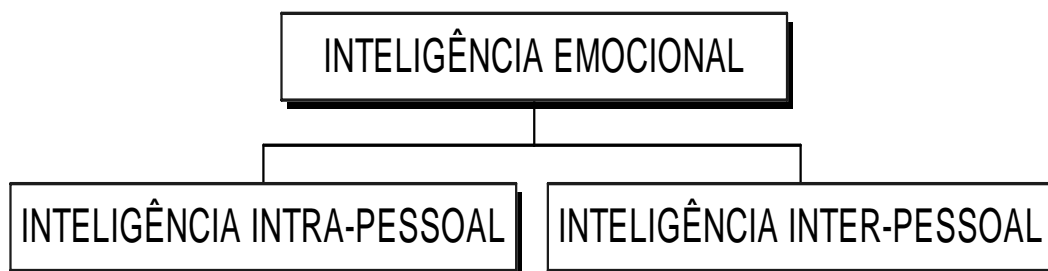
*“Inteligência Emocional é um tipo de inteligência social que envolve a habilidade de monitorar suas próprias emoções e as dos outros, discriminando entre elas e usar essas informações para guiar os pensamentos e as ações”*

*Howard Gardner*

Inteligência Emocional é o equilíbrio das ações e atitudes de um indivíduo, através do qual ele aprende a manter autocontrole, identificando com ponderação e justiça as diversas situações ocorridas no seu dia-a-dia. É encarada nos tempos atuais como fator básico para a melhoria do homem, aumentando principalmente a produtividade do indivíduo, não somente na empresa onde o mesmo trabalha, mas também fora dela, equilibrando a sua auto-estima. No tocante ao relacionamento é capaz de administrar com elevada sabedoria a inteligência intrapessoal dosada com a inteligência interpessoal.

O homem que mantém equilibrado o lado pessoal, onde ele se aceita, se auto entende e procura dentro de parâmetros ponderados alcançar os seus objetivos, tende a ser uma pessoa mais realizada, mais feliz e não problemática, e conseqüentemente mais produtiva.

O psicólogo Howard Gardner conceituou esta capacidade como Inteligência Intrapessoal (autoconhecimento) e Interpessoal (habilidade para se relacionar com pessoas), que Daniel Goleman popularizou como Inteligência Emocional, consagrando o conceito de que a forma de lidar com a realidade é que faz toda a diferença.



Inteligência Intrapessoal é uma habilidade correlacionada, voltada para dentro. É a capacidade de formar um modelo verídico e apropriado de si mesmo e ser capaz de usar esse modelo para operar efetivamente na vida. São elas: **Autoconsciência, Capacidade de gerenciar os sentimentos e Automotivação.**

Inteligência Interpessoal é a habilidade de compreender as outras pessoas; o que as motiva, como elas trabalham, como trabalhar cooperativamente com elas. São elas: **Empatia e Habilidade em relacionamentos.**

↳ **Autoconsciência** - Refere-se ao conhecimento e consciência de seus próprios sentimentos e emoções. São eles que ajudam a tomar as melhores decisões. A falta de habilidade em reconhecer nossos verdadeiros sentimentos deixa-nos a mercê de nossas emoções. É o cérebro emocional que resume todas as

alternativas, eliminando 95% da enorme árvore de decisões que cerca um problema. Esta competência é básica para duas qualidades importantes:

- Autoconfiança.
- Autoconhecimento dos pontos fortes e fracos.

☞ **Capacidade de gerenciar os sentimentos** - O sentimentos mais fortes do homem são a tristeza, a alegria e a raiva. É fundamental saber lidar com seus próprios sentimentos, manejando-o de maneira que se tornem apropriados às situações e que você reaja da maneira adequada. As pessoas que sabem controlar suas emoções são aquelas que obtém mais sucesso na vida.

☞ **Automotivação** – É a habilidade de sinergizar suas emoções e sentimentos direcionando-as para uma meta ou objetivo. Saber encontrar saídas e superar dificuldades com soluções criativas.

☞ **Empatia:** Reconhecimento de emoções em outras pessoas, entrando em sintonia com suas manifestações verbais e não-verbais. É outra habilidade que constrói autoconhecimento. Esta habilidade permite as pessoas reconhecer necessidades e desejos de outros, permitindo-lhes relacionamentos mais eficazes. Para melhorar nossas interações e nossa percepção com as manifestações verbais e não verbais das outras pessoas, podemos recorrer a:

- Flexibilidade - Considerar que a resposta eluciada é a consequência de nosso processo de comunicação.
- Sistemas Representacionais - Ficar atento ao sistema representacional prevalecente no interlocutor.

☞ **Habilidade em relacionamentos.** A arte do relacionamento é, em grande parte, a habilidade de gerenciar sentimentos e lidar com emoções dos outros. Esta habilidade é a base de sustentação de popularidade, liderança e eficiência interpessoal. Pessoas com esta habilidade são mais eficazes em tudo que é baseado na interação entre pessoas. São estrelas sociais.

## MÓDULO IX – MENSAGEM

Observo constantemente nas palestras e treinamentos realizados em diversas regiões do país, conseqüentemente com pessoas e culturas diferentes, as diferentes formas com que as pessoas assimilam o conteúdo dos temas aplicados.

Certa ocasião, numa conversa informal com um advogado, falávamos sobre como as oportunidades aparecem em nossas vidas e em como devemos “capturá-las”. Sejam estas oportunidades em âmbito social, familiar ou profissional. Pus-me a pensar o porque delas aparecerem vezes por outra, e tantas outras ficarem algum tempo sem dar “sinais de vida”.

Ora, se analisamos neste curso que uma das oportunidades de nosso sucesso está na forma de metacognição vamos ao ponto básico. Nos desenvolvemos, aprendemos, aperfeiçoamos e colocamos todas estas informações em prática em todos os campos de nossas visões (lembra delas?). Então posso deduzir que as oportunidades não aparecem em nossas vidas. Não? Isso mesmo, não aparecem. Elas são frutos dos nossos atos e conseqüentemente surgem por que as criamos. É você, com suas atitudes que cria oportunidades. E estas atitudes estão proporcionalmente ligadas à sua criatividade, novas formas de pensar, novos horizontes e tantas outras. Então crie! Inove! Amplie as possibilidades!

Mas basta apenas isso? A princípio sim, mas não se pode esquecer do que fazer com a oportunidade que você criou. Eis a diferença. Aí é que está intrínseco o sucesso. Você deve utilizar estas oportunidades sabiamente para obter resultados a seu favor, e isso é que faz a diferença nos homens de sucesso. Observe uma pessoa de sucesso e verá que ela faz das oportunidades, boas ou más, uma oportunidade de vitória.

Então, e você? O que está esperando? O momento de começar é agora, neste exato momento. Coloque em prática o que você aprendeu até este momento de sua vida.

Crie! Inove! Procure novos caminhos e alternativas! Tenha sucesso e seja vitorioso!

### ***Sergio Eduardo Cunha***

Sergio Eduardo Cunha é palestrante e instrutor de treinamentos. Desenvolve programas sobre diversos assuntos motivacionais, comportamentais, técnicos, comercial, marketing e institucionais para empresas privadas e órgãos públicos.

Sergio Eduardo Cunha  
Phone # (11) 9533-1106  
[sergiocunha@tvmbrazil.com.br](mailto:sergiocunha@tvmbrazil.com.br)