



Newsletter - Semana 16 - 15/04 a 21/04/2017



PESQUISA DE OPINIÃO

Se você trabalha diretamente na Central de Atendimento ao Consumidor / Cliente da sua empresa ou se tem alguma relação com esta área, [convidamos você a participar de uma breve pesquisa](#) que tem por objetivo mapear como uma "Central de Atendimento ao Consumidor" pode gerar valor para as organizações.

Quando o trabalho for finalizado você poderá ter acesso gratuito ao resultado da pesquisa. Desde já agradecemos a sua participação! [Responda agora.](#)



CURSO DE GESTÃO DE VENDAS COMPLEXAS
12 de Maio de 2017
Transmissão ao Vivo pela Internet

Metodologia Gauss de Gestão Comercial
Você vai rever quase tudo que aprendeu sobre vendas

Mais Informações

Participe de nosso Curso sobre ["Gestão de Vendas Complexas"](#) com 8 horas de duração (dia 12/05/2017 - Avenida Brigadeiro Luiz Antônio, 2.050 – Sala Diamante 3 - em frente ao Hipermercado Extra) por apenas **R\$ 600,00 por pessoa** (parcelado em até 10 vezes fixas com seu cartão de crédito via PAYPAL) e ainda poderá assistir todo o curso do conforto de sua casa por meio de **transmissão ao vivo pela internet.**

A LEI DO PROPÓSITO BEM DEFINIDO

Esta é outra das leis de Napoleon Hill que defende que sem um propósito bem definido e sem consciência de que há sempre um preço a ser pago quando se conquista um objetivo, nada realmente se consubstancia. A tônica de toda esta LEI pode ser encontrada na palavra “definido”. É terrível saber que 95% da população do mundo seguem pela vida adiante sem um objetivo, sem a menor concepção do trabalho para o qual se adaptam melhor e sem ter mesmo qualquer noção da necessidade disso. Há uma razão psicológica, bem como outra de ordem econômica, para a seleção de PROPÓSITOS BEM DEFINIDOS. É fato bem estabelecido na psicologia que os atos das pessoas estão sempre em harmonia com os pensamentos que lhes dominam o cérebro.

Qualquer objetivo principal definido deliberadamente fixado na mente e nela conservado, tendo-se a determinação de realizá-lo, acaba por saturar todo o subconsciente até influenciar automaticamente a ação física do corpo, para a consecução do referido propósito. O princípio pela qual se pode conseguir impressionar o subconsciente com o PROPÓSITO principal chama-se “autossugestão”. Não devemos ter medo do princípio da “autossugestão”, enquanto estivermos certos de que o PROPÓSITO pelo qual lutamos nos trará felicidade de natureza duradoura. Adquiramos a certeza que o nosso propósito definido é construtivo, que a sua realização não trará dificuldades nem miséria para outras pessoas, que nos dará paz e prosperidade, dizia Napoleon Hill.

Um ou mais PROPÓSITOS BEM DEFINIDOS são anseios que o leitor deve estabelecer por si mesmo, que ninguém criará por você e que também não seja para mais ninguém além de você preponderantemente. Precisa ser algo INDIVIDUAL, que pode até impactar outros atores como efeito colateral, mas a mira não pode ser no outro e sim em você mesmo. Tanto encontro pessoas definindo seus PROPÓSITOS para impactar somente os filhos, os amigos ou qualquer outro que não ele mesmo. Isto definitivamente não é que esta LEI defende nem ensina.

Os realizadores são aqueles que desenvolvem o poder da convicção, àqueles que estão absolutamente convictos de que podem alcançar o seus PROPÓSITOS PRINCIPAIS DEFINIDOS não reconhecem a palavra “impossível”. Nem se importam com as derrotas temporárias, pois sabem que estão caminhando para o triunfo e se um plano fracassa, logo o substituem por outro. Todas as realizações notáveis encontram sempre obstáculos antes de se tornarem uma realidade. Thomas Edison fez mais de dez mil experiências, antes de conseguir realizar o seu primeiro disco de fonógrafo.

Mais do que competência, é estar incrivelmente decidido a conquistar todos os seus propósitos e capitalizar que a frequência em enfrentar suas próprias limitações é a mais comum dos desafios. Tem uma outra frase que uso muito que é: *“Se você deseja duplicar a sua dose de sucesso, então vais precisar triplicar ou quadruplicar sua dose de fracasso.”* (Veja a LEI DO FRACASSO).

Outra informação importante e pertinente a esta LEI é que tudo, absolutamente tudo tem um preço. Não é possível conseguir “alguma coisa”, seja lá o que for, em troca de nada. Portanto saiba que esta conquista deste seus PROPÓSITOS vão lhe custar alguma coisa e a pergunta é se estas realmente preparado para pagar este preço. Pagar o preço para se ter o PROPÓSITO realizado é uma característica que se faz ausente na grande maioria das pessoas. Tomemos por exemplo agora um alto executivo de uma multinacional que aos olhos da maioria goza de sucesso. Muitos não consideram as árduas horas de estudo do mesmo e que em muitos momentos importantes abdicou do convívio com seus entes queridos em prol de seu desenvolvimento. Analisam apenas o carro do ano em sua garagem e o seu invejável salário no final do mês. Esta circunstância teve seu preço. Não é possível conseguir alguma coisa em troca de nada. A Natureza não pode ser defraudada ou enganada. Ela nos dará o objeto pelo qual lutamos, mas só depois de havermos pagado o seu preço com um esforço contínuo, persistente e obstinado”. (Napoleon Hill)

As pessoas que estabelecem PROPOSITOS, quase sempre escolhem uma espécie de vida baseada em férias contínuas. *“Quero me aposentar dentro de cinco anos, e viver o resto de minha vida em um sítio.” “Quero relaxar à beira de um lago e dormir todos os dias até o meio-dia.”* Estes tipos de objetivos demonstram apenas um cotidiano doloroso e inconsistente do

qual a pessoa sente necessidade de escapar. É pura FUGA! Muita gente começa escolhendo para si mesmo PROPÓSITOS que são imagens enlatadas, baseadas unicamente na preocupação com status: *“Vou ter uma casa que parecerá um castelo, um carro luxuoso e um barco a vela”*. Estas coisas podem ser muito agradáveis, mas é melhor examinar estes PROPÓSITOS antes de dedicar anos para realizá-los. Devemos perceber que os valores de consumo induzidos pela mídia são, em geral, mais superficiais do que os valores mais significativos que devem nos subsidiar, evitando assim, a armadilha da sedução baseada no marketing do status.

Então quais os PROPÓSITOS que valem realmente a pena buscar? É preciso que ele esteja fortemente fundamentado e lhe traga sensações que não sejam efêmeras nem fúteis. Já dissemos anteriormente que não pode também se referir ao outro, mas é muito comum algumas pessoas defenderem que as conquistas do outro lhe trariam uma excelente sensação de bem estar. Você pode até ficar contente e orgulhoso das conquistas dos outros, mas abrir da sua e adotar a de alguém definitivamente é um problema de autoestima que não pode se confundir com aquilo que sente uma pessoa que consegue um PROPÓSITO próprio. O PROPÓSITO próprio e individual é tão relevante que a jornada para busca-lo lhe fará tão, ou mais, feliz e grato do que a conquista propriamente dita.

Aliás este é um risco que precisa ser levado em conta, ou seja, de que o PROPÓSITO nem sempre será alcançado e este risco (normalmente relevante e importante de ser considerado) não pode lhe impedir ou desencorajar viver todo o percurso e trajetória para merecê-lo. Ao estudar a LEI DA VAGA ÚNICA (mais adiante) vais compreender muito bem do que estou dizendo.

Nossa vida pode ser considerada como uma complexa cadeia, que por sua vez é composta pelo que chamamos de papéis. Embora alguns deles se sobreponham e haja muitas outras maneiras de classificá-los, é muito importante que se determine os mais significativos. Podemos dizer que são OITO os tipos básicos de papéis que chamaremos aqui das 8 vertentes do OCTÓGONO DA VIDA, a saber:

1. Intelectualidade e Formação Acadêmica: Em qual grau você se enxerga em relação a plenitude do desenvolvimento de sua intelectualidade cognitiva conexas a conhecimentos de forma ampla. Considere aqui também as eventuais lacunas que você ainda tem sob o ponto de vista das formações acadêmicas clássicas e relativas a outros cursos ainda pendentes de serem formalmente estabelecidos;
2. Relacionamento Familiar: Em qual grau você se enxerga em relação a plenitude dos relacionamentos familiares mais próximos (mãe, pai, irmãos, irmãs, filhos, filhas, avôs e avós);
3. Saúde Física: Em qual grau você se enxerga em relação a plenitude de seu atual estado de saúde física. Considere aqui as doenças que lhe acometem (em diversos níveis de gravidade) e sua condição de condicionamento físico de forma global, obesidade, vícios, etc.;
4. Situação Financeira: Em qual grau você se enxerga em relação a plenitude de suas finanças pessoais (considerando também seus principais dependentes). Considere aqui os níveis de endividamento, inadimplência, comprometimento das rendas (principal e extra) para gastar, investir e economizar;
5. Relacionamento Afetivo: Em qual grau você se enxerga em relação a plenitude de sua afetividade com seu parceiro/parceira (esposa e marido; namorados). Considere aqui o real sentimento de amor (e não apenas hábito) e as questões de estar ou não resolvido com sua sexualidade;
6. Situação Profissional: Em qual grau você se enxerga em relação a plenitude com sua atual prática profissional. Considere as opções que eventualmente não deram certo e que ainda configuram algum grau de frustração;

7. Relacionamento Interpessoal: Em qual grau você se enxerga em relação a plenitude de seus relacionamentos sociais mais próximos (amigos de trabalho, colegas antigos, colegas recentes, grupos religiosos, grupos diversos, tribos, demais parentes, etc.);

8. Atividade Filantrópica: Em qual grau você se enxerga em relação a plenitude no que se refere a doações pessoais (sem previsão de retorno, portanto totalmente incondicionais), seja em dinheiro ou por meio de dedicação pessoal de seu tempo, e que esteja atualmente praticando. Considere que a ausência deste tipo de atividade, não pode ser caracterizada como 100% simplesmente porque se discorda deste conceito ou desta premissa.

A partir destes significados é importante que você faça uma autoanálise e preencha o OCTÓGONO abaixo plotando um ponto em cada eixo representando seu grau de plenitude em relação a cada uma destas vertentes. Depois de identificar seus pontos será capaz de traçar retas ligando-os gerando assim sua ÁREA DE PLENITUDE em relação as 8 vertentes do OCTÓGONO DA VIDA.

Esta área, pode ser seu ponto de partida para identificar seus principais PROPÓSITOS e veja que consideramos, pelo menos, 8 deles, só para começar a brincadeira. Nossa idéia com esta LEI é propor que você tenha PROPÓSITOS BEM DEFINIDOS (no plural) para cada uma destas 8 vertentes do OCTÓGONO e com isto começará sua jornada para aumentar sua ÁREA daqui para frente, numa jornada sem fim, cujo maior prazer é simplesmente percorrê-la. Veja que o fundamento não reside apenas em chegar lá (seja este lá que quer que seja), mas apenas aumentar gradativamente e para sempre sua ÁREA, uma vez que qualquer que seja o percurso (em direção ao PROPÓSITO) sempre caracterizará algum tipo de evolução na PLENITUDE de suas 8 vertentes de vida.

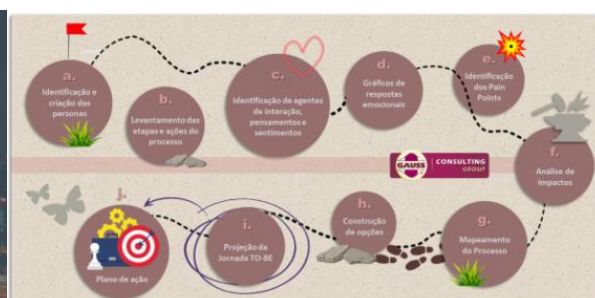
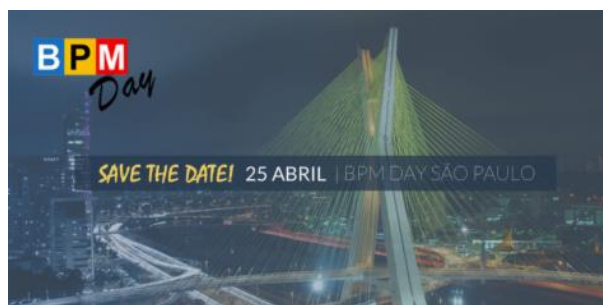
Cada um destes PROPÓSITOS precisa estar BEM DEFINIDOS e para tanto alguns cuidados devem ser levados em conta. A forma de escrever este PROPÓSITO deve caracterizar um compromisso consigo mesmo de percorrer tudo que for necessário ser percorrido, mesmo que ele não se consubstancie em realidade, até porque seu grande prazer será viver intensamente cada momento desta trajetória.

Este COMPROMISSO que caracterizará o texto que resume seu PROPÓSITO BEM DEFINIDO, para cada uma das 8 vertentes listadas anteriormente, poderá ainda ser subdividido em outros compromissos intermediários que serão as etapas pelas quais deverá ultrapassar para MERECEER chegar a ele um dia.

Estes subcompromissos, que serão chamados aqui de OBJETIVOS preliminares, devidamente organizados por ordem cronológica, vão formar uma TRIPA do percurso de cada PROPÓSITO BEM DEFINIDO (vide figuras abaixo). É esta TRIPA que vai mapear seu percurso cuja trajetória é mais importante do que a conquista do PROPÓSITO propriamente dito, pois sua simples trajetória sempre já estará lhe aumentando a área do OCTÓGONO DA VIDA e isto, por si só, já lhe traz mais sensação de PLENITUDE que é nossa grande promessa com esta literatura.

Vamos dar um exemplo simples: um atleta profissional de atletismo pode ter eleito seu PROPÓSITO BEM DEFINIDO na vertente SITUAÇÃO PROFISSIONAL com COMPROMISSO de SER RECONHECIDO COM ALGUMA MEDALHA (bronze, prata ou ouro) nas Olimpíadas do Rio de Janeiro no Brasil em 2016. Sendo assim ele vai identificar seus OBJETIVOS preliminares por ordem cronológica, ou seja, se o MERECEIMENTO de uma medalha exige que se percorra 200 metros em 20 segundos (recorde até então) então seu OBJETIVO 1 seria percorrer 200 metros em 1 minuto, depois seu OBJETIVO 2 seria percorrer 200 metros em 45 segundos, depois seu OBJETIVO 3 seria percorrer os 200 metros em 30 segundos, por último seu OBJETIVO 4 seria percorrer os 200 metros em 24 segundos o que lhe deixará bem perto de, durante a competição, poder correr os 200 metros em 20 segundos, o que talvez não seja suficiente para ganhar algum tipo de medalha pois não se sabe (e nem se controla) o desempenho dos demais competidores (vai que alguém bata o recorde com 200 metros em 15 segundos). Perceba que mesmo que não se ganhe a medalha (COMPROMISSO) a sensação de vitória e de evolução da área do OCTÓGONO DA VIDA será percebido e até comemorado. Nada lhe decepciona, absolutamente nada.

Por último é fundamental ainda que se tenha FOCO nas TAREFAS diárias que farão com que as evoluções de cada OBJETIVO sejam percebidas e comemoradas. Este FOCO significa que você deverá programar quando e como cada TAREFA será realizada para que envolva seus OBJETIVOS de determinada TRIPA. Este FOCO pressupõe que você se programe (dia + hora inicial e hora final) para que, neste intervalo (marcado no relógio), você esteja TOTALMENTE PRESENTE 100% na experiência que envolve a TAREFA, sem nenhum tipo de pensamento lateral. A agenda pode ser VITAL nesta programação, pois a sensação de produtividade é muito compensadora quando você faz isto. Muitas pessoas até conseguem definir a TRIPA com exemplaridade, mas pelem no quesito ESTAR TOTALMENTE PRESENTE 100% NA EXPERIÊNCIA de cada TAREFA (assistir filme: PODER ALÉM DA VIDA e observe as 3 últimas falas, bem no último momento do filme).



BPM DAY SP - 25/04/2017

Nós acreditamos que quando grandes estudiosos e *experts* se juntam com o objetivo compartilhar tendências, experiências, conhecimento e resultados, existe um potencial enorme de aprendizado e crescimento profissional para alavancar a área de Gestão por Processos / BPM no Brasil.

Por este motivo, queremos te convidar a participar da 89ª edição do BPM DAY que acontecerá em São Paulo neste mês de abril e da qual a [GAUSS CONSULTING GROUP](#) estará patrocinando e eu estarei **palestrando no evento**.

O evento será dia 25 de abril no Auditório da Mackenzie de São Paulo e trará o assunto: Transformando Organizações. A entrada é totalmente gratuita e as vagas são limitadas. Garanta sua inscrição e [obtenha mais informações aqui](#).

JORNADA DO CLIENTE - Como transformar a experiência do cliente

Data 23/05/2017 as 10:00h

A **WEBCASTING** (totalmente pela internet e ao vivo - enviaremos o link oportunamente) abordará o conceito que vem sendo adotado trabalhado pelas empresas para conhecer de forma mais profunda seus clientes ou prospects, mapeando os pontos de interação entre cliente e empresa, o ecossistema, os agentes influenciadores, as necessidades e sentimentos desse público, tudo isso para melhorar produtos e processos e assim transformar a sua experiência com a empresa.

Palestrante: Daniela Benetti Pelagalo

Diretora de Inteligência Analítica na Gauss Consulting Group e Professora nas áreas de pesquisa de mercado e jornada do cliente na Live Febracorp University

[Conheça a Gauss](#)

[Conheça a OT](#)

[Baixe o PDF Institucional da Gauss](#)

[Consulting Group – Inteligência de](#)

[Negócios](#)

Gauss Consulting Group



[Baixe o PDF institucional da Olho de](#)

[Tigre – Inteligência Comportamental](#)

Olho de Tigre

