



## Newsletter - Semana 17 - 22/04 a 28/04/2017



**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**.



### PIC - Programa de Inteligência Comportamental

[4 dias de treinamento - de 29/07 \(a partir das 00:01 horas do sábado\) a 01/08/2017 \(até as 20:00 horas da terça-feira\)](#)

Viva a inesquecível experiência vivencial de 3 dias (de um sábado até segunda-feira a noite) com dinâmicas emotizadas de



### WEBCASTING sobre JORNADA DO CLIENTE - Como transformar a experiência do cliente

[Data 23/05/2017 das 10:00 às 11:00 horas - ASSISTA AQUI](#)

A WEBCASTING (totalmente pela internet e ao vivo) abordará o conceito que vem sendo adotado e trabalhado pelas empresas para conhecer



### GAMIFICAÇÃO

Desde muito tempo atrás temos valorizado iniciativas de "gamificação" como forma lúdica e divertida de aprendizado corporativo.

A partir de maio/2017 priorizamos esforços para consolidar o credenciamento do Prof. Pavani na aplicação de dois GAMES que

alto impacto e, no quarto dia (uma terça-feira) compreenda, cognitivamente e cientificamente, tudo que aconteceu nos 3 dias anteriores.

Um treinamento que vai marcar sua vida (antes e depois) e que você MERECE participar.

Faça sua inscrição agora mesmo ([clique aqui](#)) e pague R\$ 3.850,00 por pessoa, podendo levar um convidado gratuitamente (ambos pagam adicionalmente somente as despesas com hospedagem e alimentação diretamente com o [Hotel Terras Altas](#) onde o evento acontece).

Te espero lá hein!!!!

[Veja o vídeo](#)

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 experiência do cliente, ou dos demais stakeholders envolvidos, com a empresa foco.

Speaker: Daniela Benetti Pelagalo

Sócia-Diretora de Inteligência Analítica da Gauss Consulting Group e Professora de Inteligência de Mercado da LIVE FEBRACORP University.

[Assista aqui](#)

consideramos extremamente úteis em nossos programas de formação de Líderes do Século XXI (Alta Performance), Empreendedorismo e Inovação.

O primeiro jogo de tabuleiro credenciado chama-se **BT CANVAS** que trabalha conceitos de Construção de Modelos de Negócios a partir da Inovação.

O segundo é jogo de tabuleiro credenciado, e também premiado, chama-se **NEGÓCIO SUSTENTÁVEL** (ou **DEED**, plataforma para jogar via internet ou por aplicativo) que trabalha o empreendedorismo sustentável.

[Veja o vídeo](#)

---

## Artigo da semana: [A LEI DA VAGA LIMITADA](#)

Se você acha que vais conseguir exatamente tudo aquilo que definiu como PROPÓSITO BEM DEFINIDO (ver LEI publicada na newsletter anterior) está redondamente enganado! Quer compreender porque? Então seja bem-vindo a LEI DA VAGA LIMITADA. Nos últimos anos venho notando uma enorme quantidade de profissionais dizendo aos quatro cantos que BASTA fazer isto ou aquilo para que 100% dos objetivos almejados sejam conquistados. Isto definitivamente não é uma verdade e sequer merece alguma credibilidade quem fala este tipo de coisa. É argumento de puro charlatanismo, mesmo que encontre eco na grande maioria das pessoas ouvir este tipo de promessa vazia e irresponsável. Muitas pessoas, a quem até já contratei (só para ver mais de perto a forma de trabalhar do sujeito) são absolutamente “canalhas” (para não dizer outros adjetivos) e desprovidos de quaisquer conteúdos realmente infalíveis. O tempo é o único aliado da ética para estas pessoas, pois ninguém consegue sobreviver tanto tempo enganando tanta gente de forma tão absurda. Infelizmente existem pessoas que não chegarão onde desejam e existem diversos motivos que justificam isto.

O primeiro deles é que a pessoa pode simplesmente não MERECEER aquela conquista porque ainda não fez tudo que tinha que fazer (ver LEI DO MERECEIMENTO). Como um exemplo ilustrativo posso citar a banalização com que a atividade de coaching se transformou, principalmente no Brasil (que é onde assisto os absurdos). É fato que recentemente muitas pessoas estão se “formando” em Coaching depois de um curso de duas, três ou até quatro semanas, acabando por receber um Certificado bem elaborado que transforma a pessoa em CERTIFICADA para começar atendimentos, sem MERECEER esta prerrogativa. Daí em diante os atendimentos começam a ser oferecidos e os estragos são maiores do que podemos imaginar. Já vi pessoas que beiram a demência, algumas pessoas

com sérios problemas pessoais e até patológicos e ainda devidamente certificados, fazendo atendimentos às pessoas com menor instrução e, por consequência disto, mais influenciáveis e vulneráveis as mazelas desta irresponsabilidade. Atuar como Coaching requer um arcabouço de ferramentas que um mero curso de 4 semanas não será capaz de fornecer, por melhor que seja o curso. Um profissional com formação em psicologia pode até fazer um curso bacana de Coaching e acrescentará em uma determinada metodologia aprendida de atendimento todo o seu conhecimento de psicologia, ou seja, a formação anterior forneceria subsídios e ferramentas sendo a formação de Coaching apenas um complemento para alguém que já detém de um ou mais recursos e ferramentas disponíveis. A grande maioria dos que se intitulam Coaching, são na verdade efêmeros na função por não merecerem algo que se acha que foi conquistado, ou seja, acredita-se numa MENTIRA que apenas lhe é conveniente.

O segundo motivo é que simplesmente não se desenvolveu, nem tampouco se desenvolverá um dia, a competência técnica ou mesmo comportamental necessária para o propósito, não porque não possa, não mereça ou porque não tenha capacidade, mas porque talvez não seja a sua real vocação. Fica risível (digno de riso) uma pessoa nitidamente sem vocação para ser cantor (por exemplo) insistir uma vida inteira para ser cantor. Este tipo de pessoa até pensa que seu sonho é ser cantor, mas muitas vezes se comprova que o fator motivador para esta forte intenção fora a INVEJA de alguém e não um sonho ou propósito legítimo. É fundamental saber colocar-se em seu lugar e ter a consciência de que nem tudo que se admira pode se configurar como sendo possível. Prometer que tudo que se deseja é absolutamente possível caracteriza uma enganação que não posso compartilhar nem endossar. Claro que existem inúmeros exemplos de pessoas que conseguem alçar voos inimagináveis e que muitos de seus pares mais próximos sequer lhe davam ouvidos quando esta intenção era embrionária, mas é fácil perceber a diferença de uma pedra preciosa bruta que pode ser lapidada de uma borra de plástico que, mesmo bem tratada, nunca vai se tornar uma pedra preciosa lapidada. É enganar pessoas dar-lhes uma expectativa irreal ou altamente improvável, mesmo que possível. Gostei muito de uma abordagem de uma pessoa a quem assisti uma palestra (Daniela do Lago – [www.danieladolago.com.br](http://www.danieladolago.com.br)), a quem hoje nutro uma amizade fraterna, que distinguia bem duas circunstâncias bastante pontuais. Ela conceitua diferentemente o que é “fenômeno” e o que é “padrão”, fundamentando que se saiba distinguir o que é um “fenômeno”, uma exceção à regra, e um “padrão”, aquilo que se observa com muito maior frequência. Exemplo:

- É possível ficar milionário como Steve Jobs ficou? A resposta é sim, é possível, mas ele foi um fenômeno e com certeza não é um padrão a ser esperado de todos os demais que fizerem exatamente o que ele fez;

- É possível conseguir jogar tão bem futebol como Pelé conseguiu? A resposta é sim, é possível, mas ele foi um fenômeno e com certeza não é um padrão replicável a qualquer pessoa que o imite.

O terceiro motivo é o que justifica esta LEI uma vez que existe (ou pode existir) uma enorme quantidade de outras pessoas que podem estar concorrendo com você na conquista do mesmo propósito e esta possibilidade, por si só, já é um fator importante para justificar a impossibilidade de chegar lá de forma infalível. Veja uma competição olímpica por exemplo, onde isto fica muito claro, pois existem centenas e centenas de atletas desejando uma das tais 3 medalhas e somente 3 deles vão subir no pódio, e mesmo entre estes 3, somente um ganhará a tão almejada medalha de ouro. O propósito bem definido talvez exista para todos, mas não existe a possibilidade de mais de uma única pessoa ganhar a medalha de ouro. Por este simples funil existir, não se pode prometer às pessoas que basta fazer determinada sequência de esforços e, por conta desta disciplina ser uma certeza que vais conseguir chegar lá.

A luz destas perspectivas, existem muito mais motivos para não se chegar lá do que motivos para se chegar lá. Posso até dizer que “chegar lá” é muito mais uma exceção do que uma regra além do que é muito mais “apesar de tudo” do que “por causa de tudo”. Mesmo que não fique tão claro assim a existência de VAGAS ÚNICAS, ou talvez valha a pena não ser tão radical assim e chamá-las de VAGAS LIMITADAS, ela é uma limitação real que existe em todos os PROPÓSITOS por mais amplos e genéricos que eles possam se caracterizar.

Mesmo um simples propósito de formar-se numa boa universidade, embora isto pareça ser uma possibilidade para absolutamente qualquer pessoa, perceba que sempre existirá uma grande quantidade de pessoas que poderão ter este propósito muito bem definido, mas que não conseguirão a vaga para estudar, ou seja, haverá sempre, em qualquer situação, o time dos que CONSEGUIRAM e também haverá o time dos que NÃO CONSEGUIRAM. Você poderá estar num destes dois grupos e é assim mesmo, ou seja, isto é uma LEI e não há como contrariá-la. Desta forma, e sendo assim mesmo que a “banda toca” no mundo real, como fazer para não desistir antecipadamente dada a existência desta LEI DA VAGA LIMITADA?

Muitas pessoas capitalizam a dura realidade desta LEI antes mesmo que procurar executar as etapas preliminares de cada propósito bem definido. Alegam que o simples risco de não “chegar lá” a desmotiva de sequer iniciar o processo de busca. O MEDO de não conseguir, de nadar muito e simplesmente morrer na praia, é tão grande que sequer encontra motivação para percorrer toda a jornada. O NEGATIVISMO é um inimigo mortal do progresso e do desenvolvimento individual. O pensamento é a forma de energia mais altamente organizada e poderosa que conhecemos (vide LEI DO MASTER MIND), mas o pensamento NEGATIVO então, mais poderoso ainda! O desenvolvimento da confiança em si mesmo ou autoconfiança começa com o controle desse demônio que se chama MEDO, e que diz o tempo todo: *“Não tem capacidade de fazer isso. Tens medo de fracassar. Tens medo de não conseguir”*. De acordo com Napoleon Hill toda pessoa herda a influência de seis MEDOS básicos, são eles:

1-) MEDO DA POBREZA – este medo nasce da tendência inata do homem para dominar os seus semelhantes, economicamente. De todas as eras passadas, sobre as quais sabemos alguma coisa, a em que vivemos parece ser a de maior adoração ao dinheiro. Nada há que proporcione mais sofrimento e humilhação do que a pobreza. Um homem pode cometer assassinato, roubo, estupro e todas as outras formas de violação dos direitos alheios e ainda gozar de um alto conceito entre os seus concidadãos, contanto que não perca sua fortuna. Portanto, a pobreza é quase um crime, um pecado imperdoável;

2-) MEDO DA VELHICE - Esse medo provém principalmente de duas fontes. Primeiro, a idéia de que a velhice trará consigo a pobreza. Segundo, e é essa sua fonte mais comum, temem a velhice como sendo a aproximação de um outro mundo, talvez muito mais terrível do que este em que vivemos e que, conforme sabemos, já é bastante mau;

3-) MEDO DA CRÍTICA - A forma exata como o homem adquiriu esse medo é de difícil, se não impossível, de determinar com precisão, porém, uma coisa é certa, ele sente esse receio em grau elevado. Alguns acreditam que esse medo fez o seu aparecimento mais ou menos na época em que surgiu a política. Napoleon Hill se sentia inclinado a atribuir a origem do medo da crítica a qualidade do homem que o leva não somente a tomar os bens do seu semelhante, como também a justificar tal ação, criticando o caráter do outro. A crítica não pode ser construtiva ou destrutiva a partir da intenção de seu emissor e sim somente a partir da capacidade de reflexão do receptor da mesma, ou seja, não é quem emite a crítica o responsável por rotulá-la como construtiva ou destrutiva e sim do criticado. Portanto quem só aceita críticas construtivas simplesmente tem MEDO;

4-) MEDO DE PERDER O AMOR DE ALGUÉM - A fonte que deu origem a esse medo pode ser descrita em poucas palavras, pois é mais que evidente que ela nasceu do costume adquirido pelo homem de roubar a mulher do próximo ou, pelo menos, dar-se a liberdade com ela. Quase não há dúvida de que o ciúme origina-se do medo de perder o amor de alguém. E parece razoável acrescentar que tal medo produz maiores devastações no espírito de um homem do que qualquer um dos outros medos básicos, pois, muitas vezes, conduz o indivíduo as formas mais violentas de loucura;

5-) MEDO DA DOENÇA - Esse medo tem sua origem em grande parte nas mesmas fontes de que derivam os medos da pobreza e da velhice. Está sempre intimamente associado, pois também conduz à fronteira do mundo de horrores que o homem não conhece, mas do qual ouve falar;

6-) MEDO DA MORTE - Para muitos esse é o pior de todos. Os terríveis tormentos do medo da morte podem ser atribuídos diretamente ao fanatismo religioso. Por centenas de milhões de anos o homem vem perguntando, e até hoje sem respostas: “De onde vim? Para onde vou depois da morte?” A verdade é que ninguém sabe nem soube jamais de onde viemos, ou para onde vamos depois da morte. Qualquer pessoa que adiante soluções para tais enigmas está iludindo a si mesma.

Esses medos básicos precisam ser plenamente dominados a fim de que a autoconfiança seja desenvolvida e utilizada como propulsora da conquista dos propósitos. É fato que as faculdades mentais, como os membros corporais, se atrofiam, quando não são utilizados. A confiança em si mesmo não faz exceção à regra. É por meio desse princípio de repetição que se forma o hábito que, depois de bem estabelecido, controla e dirige automaticamente as atividades de nosso corpo. É importante dirigir o pensamento com o objetivo de formar o hábito de confiar em si mesmo.

Deve-se porém ter o cuidado de aprender a distinguir a confiança em si mesmo, que é baseada no reconhecimento real do que sabemos e podemos fazer, e a arrogância, que é fundado apenas no que achamos que sabemos ou podemos fazer. A confiança em si mesmo é algo que nunca deve ser proclamada ou anunciada, exceto por meio da realização de feitos. Se tivermos confiança em nós mesmos, em torno de nós, todos reconhecerão isso. Deixemos que os outros façam a descoberta. Eles se sentirão orgulhosos da sua perspicácia, e nós estaremos livres de ser considerados como arrogantes. A oportunidade forma afinidades mais rapidamente por meio da autossugestão do que por meio da arrogância. Não nos esqueçamos disso, e deixemos que a nossa autoconfiança se expresse apenas por meio de um trabalho, realizado discretamente. A confiança em si mesmo é o produto do autoconhecimento. Creiamos em nós mesmos, mas não digamos ao mundo o que podemos fazer. O que é preciso é demonstrá-lo.

Mesmo com toda esta abordagem que Napoleon Hill defende, e que eu corroboro, infelizmente a experiência, os estudos e até as pesquisas mais recentes associadas a Física Quântica demonstraram que não basta estarmos apenas autoconfiantes e controlando nossos medos para que nossos propósitos logrem êxito.

O livro publicado por Rhonda Byrne em 2006 (O SEGREDO) soou inicialmente como algo crível por meio de seu best-seller difundindo o que denominou-se de LEI DA ATRAÇÃO. Defendia ela que o mero PENSAMENTO POSITIVO se resumia em pensar, pedir, acreditar e simplesmente receber. O ato de receber, dizia Rhonda, é agir como se tivesse recebido, mesmo não tendo recebido. Depois deste engodo, surgiu outra obra, esta sim bem mais cuidadosa sob o ponto de vista científico. Trata-se do documentário (que depois livro) *What the Bleep Do We Know!?* Traduzido para o português com o título “QUEM SOMOS NÓS”, este documentário está disponível em várias versões, algumas mais superficiais e outras mais detalhadas e profundas, que explicava bem melhor, a partir dos pressupostos da realidade quântica, de que não simplesmente atraímos o que pensamos, mas pensamos a partir do que fomos capazes de atrair, ou seja, somos reféns, e não protagonistas, de nosso modelo mental (vide LEI DO SER). Sendo assim, estas frágeis argumentações de que basta PENSAR POSITIVO não encontrará eco em nossa abordagem e fortalece ainda mais a LEI DA VAGA LIMITADA, embora deva reiterar que o contrário (pensar negativo) também não seja o caminho.

A LEI DA VAGA LIMITADA é implacável e não vai perdoar você mesmo que com todas estas características acima descritas sejam uma realidade. Você pode ser a pessoa mais autoconfiante do planeta, o menos arrogante, o mais controlador dos diversos tipos de medo, o mais otimista de todos ao seu redor, que a LEI DA VAGA LIMITADA vai manifestar-se.

É exatamente por este motivo que a LEI DA VAGA LIMITADA tem que ser estudada com afinco pois, embora seja uma dura realidade, é importante saber que existem três detalhes extremamente importantes, e estes três detalhes vão fazer você simplesmente compreender tudo. Veja abaixo e “respire” cada um destes três detalhes:

1-) O primeiro detalhe é reiterar o que já dissemos na LEI DO PROPÓSITO BEM DEFINIDO, ou seja, que mais vale o prazer por percorrer a trajetória, que por si só já vai lhe aperfeiçoar

a área do OCTÓGONO DA VIDA, do que efetivamente chegar lá. Quem percorre a trajetória sem prazer e simplesmente o faz somente para “chegar lá”, experimenta muito mais frustração do que alegria, mesmo que “chegando lá”. Não é incomum ouvir de altos executivos que a vida toda trabalhou para chegar a um determinado nível hierárquico, “sofrendo” todo o percurso de merecimento para chegar lá e, quando efetivamente chega no cargo desejado, amarga uma profunda sensação de vazio, e isto se justifica porque a jornada foi dolorosa ao invés de prazerosa;

2-) O segundo detalhe é que o mero percurso destas trajetórias (de seus diversos propósitos) serão assistidos, observados, por uma infinidade de pessoas que você nem conhece, e que esta simples observação de alguém (que você ignora) o fará ser caracterizado como UM EXEMPLO para este alguém. Descobrir um dia que você serviu de exemplo para alguém, alguém que até pode ter chegado onde você nunca chegou, é uma das melhores sensações que alguém pode relatar;

3-) O terceiro e mais importante detalhe é que a VAGA ÚNICA (ou vaga limitada, sendo menos radical) é assim “por cada desafio enfrentado”, ou seja, somente a cada desafio a VAGA é ÚNICA, mas existe uma infinidade de chances que a vida lhe dará para desafiar-se e CONCORRER novamente aquela VAGA (única ou limitada). Há uma palavra, neste contexto, que nunca deve sair do pensamento do leitor. Essa palavra é PERSISTÊNCIA. Há uma frase que profiro recorrentemente a minha equipe e também a nossos alunos que diz: *A conquista de um propósito é apenas uma questão de frequência em desafiar-se!!* Quem está preparado para “curtir” a jornada, não participa da competição apenas para ganhar, mas para aprender com tudo que está acontecendo ao seu redor. A VAGA É ÚNICA sim, não há que fazer para mudar esta LEI, mas esta mesma LEI determina que haverá mais oportunidades para desafiar-se novamente e, quem nunca perde as oportunidades que lhe são oferecidas, numa destas chances a VAGA ÚNICA lhe será MERECIDA. Portanto desanimar-se por não ter conseguido lograr êxito é algo incompatível para alguém que compreendeu a LEI DA VAGA ÚNICA, uma vez que esta pessoa sabe que aquela oportunidade foi apenas uma dentre todas as chances que a vida vai lhe dar para MERECER a VAGA ÚNICA. E mesmo que se passe uma vida toda e não se consiga lograr êxito, mesmo estando presente em todas as oportunidades, pode ser que seu percurso tenha sido a inspiração para alguém chegar lá DEPOIS de você (o princípio de todo cientista que produziu conhecimentos transformadores da humanidade, subir no ombro de gigantes do passado que não transformaram nada).

Pense nisto e jamais desanime, mesmo que as possibilidades sejam absolutamente improváveis, principalmente porque o maior ganho está indubitavelmente no percurso da jornada. É aí que está a beleza da implacável LEI DA VAGA LIMITADA. Ela é a mais professora de todas as demais LEIS.

---

## CONHEÇA MAIS CURSOS A SUA DISPOSIÇÃO EM FORMATO ON-LINE OU EM FORMATO PRESENCIAL



[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**

