

# 5 Conversas à volta da Motivação





# SOFRE DA SÍNDROME DO CACHORRINHO?

# Que limites impõe a si próprio?

1

Um dos problemas que mais encontro nas vendas de hoje em dia quando trabalho com as equipas em termos de formação e coaching comercial tem a ver com a síndrome do cachorrinho.

Não confundir com a tática do cachorrinho, que é habitualmente utilizada nos fechos de negócio.

Mas essa ficará, com certeza, para outro artigo.

A síndrome do cachorrinho é um dos pilares que utilizamos na formação para mostrar aos vendedores onde é que podem estar as suas zonas de melhoria.

Muitas das vezes, o ser humano é dependente em excesso da aprovação externa por parte dos outros.

Por parte da família, por parte das expectativas do pai ou da mãe, por parte da sociedade à sua volta, dos seus amigos, colegas e muitas das vezes das chefias.

Um dos melhores abanões que tive na vida, na área das vendas, deu-se quando estava a trabalhar numa empresa como vendedor.

No mês anterior as coisas até tinham corrido bem, estava 30% acima do orçamento.

No mês que corria também não estavam mal, estava já 20% acima do orçamento do mês e previa-se que chegasse ao final do mês 25% acima do esperado.

Todas as segundas-feiras havia uma reunião de vendas com o nosso director comercial.

Por questões óbvias, chamemos-lhe Eng.º Fernandes, embora este não seja o seu nome.

O Eng.º Fernandes era uma pessoa muito formal e todas as semanas passava em revista os sucessos ou insucessos de cada um na semana anterior e qual o principal enfoque para a semana que ia começar.

As reuniões eram bastante duras e quem estivesse abaixo da sua cota de vendas passava as passas do Algarve.

Em primeiro lugar, era triturado com perguntas sobre todos os aspectos dos negócios que não tinha ganho.

Em segundo lugar, levava um conjunto de conselhos e de retórica já muito ouvido por todos nós.

Como devem imaginar, estar abaixo da linha com o Eng.º Fernandes era tudo menos simpático.

Penso que muitos de Vocês se devem identificar com essa situação.

Nessa semana em concreto, eu estava calmo.

Estando acima da linha, com os objectivos do mês já acima do orçamento e ainda não tendo terminado o mês, encontrava-me com aquele sorriso nos lábios de quem não deve nem teme.

Entrei na sala confiante e ocupei o meu lugar habitual.

Como de costume, deu-se início ao interrogatório habitual e eu, por acaso, fiquei para um dos últimos a ser visado nesse dia.

Quando chegou a minha vez, como era habitual, o Eng.º Fernandes olhou para os meus números, olhou para mim, fez uma pausa e saiu-se com o esperado elogio.

Mas, para meu espanto, o elogio trazia água no bico.

Em vez de me dar os parabéns e pronto, o Eng.º. Fernandes enveredou por outra direcção.

E a conversa foi mais ou menos nestes termos:

“José de Almeida, queria dar-lhe os meus parabéns.

O Senhor está acima do esperado pelo segundo mês consecutivo!

No entanto...”

Foi aqui que me caiu tudo aos pés!

“Tenho a informá-lo de que lamento muito, mas o senhor sofre da síndrome do cachorrinho!”

Fez-se uma pausa, que eu aproveitei para o interpelar.

“Senhor Eng.º, o que é a síndrome do cachorrinho?”

Ao que ele respondeu:

“Se não sabe, também não vai ser hoje que lhe vou dizer!

Descubra por si e se não conseguir, eu daqui a quinze dias digo-lhe.”

Podem imaginar o meu espanto com esta situação, à espera de um elogio e saiu-me isto perante uma equipa de vinte vendedores do mais competitivo que existia ao cimo da terra.

Durante esses quinze dias, como devem imaginar, sempre que o conseguia abordar sozinho tentava a minha sorte:

“Senhor Eng.º, já agora a síndrome do cachorrinho?”

Ao que ele respondia invariavelmente:

“Já lhe disse! Se não descobrir, eu digo-lhe, mas só daqui a quinze dias.”

Passaram-se quinze dias e na habitual reunião, quando chegou a minha vez, ele perguntou-me:

“José de Almeida, já conseguiu descobrir o que é a síndrome do cachorrinho?”

Com um ar bastante cabisbaixo, tive de admitir que não tinha conseguido descobrir.

“Bem José de Almeida, o senhor é um bom vendedor, mas podia ser ainda melhor.

Infelizmente, sofre da síndrome do cachorrinho!

O senhor faz uma venda grande, volta as costas e fica à espera que alguém lhe passe a mão pelo pêlo.”

Ou seja, depois de quinze dias cá estava a explicação para a famosa síndrome do cachorrinho.

O que é certo é que este homem perspicaz tinha razão.

Confesso que hoje em dia, quando olho para trás, agradeço-lhe, porque foi a melhor coisa que ele me podia ter dito nessa época.

É que ao ser alertado para isso, por uma questão de raiva, comecei a fazer as coisas porque achava que era o correcto e não pela recompensa emocional da palmadinha.

E o que é engraçado é que as minhas vendas dispararam ainda mais.

Se já estava a vender bem, passei a vender ainda melhor por ter deixado o lastro da palmadinha.

Nas vendas, bem como noutras profissões, não podemos dar-nos ao luxo de sofreremos da síndrome do cachorrinho.

O nosso sistema de recompensa e aprovação deve ser interno.

Quando é externo, invariavelmente dá mau resultado e nota-se nas carreiras das pessoas que elas não evoluem facilmente nas organizações.

Esta semana pare um pouco para pensar nisto.

Conhece alguém na sua empresa que sofra da síndrome do cachorrinho?

Quase de certeza que sim.



# QUANDO É QUE FOI A ÚLTIMA VEZ QUE INVESTIU EM SI?

# Quando é que foi a última vez que investiu em si?

2

Uma das coisas que mais me assusta hoje em dia é o desprezo que a maior parte das pessoas dá à sua própria educação após ingressar no mercado de trabalho.

Quando compramos algo, existem muitas razões pelas quais o fazemos.

Podem ser emocionais, podem ser lógicas.

Mas quanto mais razões tivermos a favor de determinado produto ou serviço, maior é a nossa probabilidade de avançarmos com a compra.

Quando alguém é contratado para uma empresa, passa-se exactamente o mesmo.

Um decisor olha para um currículo e vai à procura de factores emocionais ou factores lógicos que apoiem a sua decisão.

E dois dos factores mais importantes na sua análise passam, em primeiro lugar, pela experiência que o candidato tenha tido e o facto de já ter atingido resultados próximos dos pretendidos e pela sua educação ou formação.

Estes são, por certo, os factores lógicos, existirão depois factores emocionais.

Mas, na maioria dos casos, só são colocados em causa na primeira entrevista com o candidato.

Agora pense comigo – como vendedor, gestor, técnico, ou qualquer outra profissão que tenha – no momento actual a sua carreira pode estar perfeitamente segura, como pode também estar por um fio.

Na maior parte das vezes, não é por culpa sua.

Trata-se do mercado, da crise e de todos os outros factores que por aí andam.

Mas será que é mesmo assim?

No outro dia estava a ver uma publicidade sobre planos de reforma.

Provavelmente já a viram na televisão.

Uma mulher aproxima-se de uma amiga num café.

A amiga encontra-se com um ar muito abatido.

Ao perguntar porque é que a amiga está assim, a outra conta-lhe as suas desgraças e confia-lhe que perdeu o emprego e que não tem dinheiro nenhum colocado de parte.

Ela vira-se para a amiga e diz-lhe, com um ar muito cândido, que de há 10 anos a esta parte depositou todos os meses no nome dela uma quantia de x € numa conta de poupança.

Ao que a amiga, com um ar já mais aliviado, lhe pergunta:

“Fizeste isso por mim?”

A mulher vira-se para ela e, com uma estrondosa gargalhada, replica:

“ACHAS?”

Em tom de brincadeira, é certo que esta é uma grande verdade nos dias de hoje.

Se Você não fizer por si, ninguém o fará.

A forma de ficarmos protegidos face ao desemprego e à crise que aí anda passa, em primeiro lugar, por vestir a camisola da empresa onde estamos e lutar até ao fim.

No entanto, imprevistos acontecem e, nestes casos, convém que, se tiver de entrar novamente no mercado da procura de emprego, o seu currículo se destaque dos outros.

Não desperdice oportunidades de aprender.

Procure envolver-se, sempre que possível, em projectos novos, de preferência multidisciplinares.

Todos os meses, leia pelo menos 2 livros novos na sua área profissional ou áreas à volta.

Se tiver orçamento para isso, inscreva-se em cursos de formação.

Mesmo que não sejam na sua área.

Por exemplo, a profissão de comercial é das mais procuradas actualmente pelos empresários.

Se não tem orçamento, procure na internet recursos de formação gratuita. Por exemplo, no nosso site, existem desde artigos a livros de vendas, liderança e coaching, até artigos em formato MP3 para ouvir no carro.

Outras alternativas serão o Youtube e os diferentes sites que existem por aí.

Junte-se a comunidades de networking online onde possa fazer a diferença com os seus conhecimentos e se possa expor a eventuais futuros empregadores.

Por exemplo, o linkedin e os seu grupos de discussão são m óptimo exemplo disso. Investigue quais os mais indicados para si.

Ou seja, “MEXA-SE”, não fique à espera de que a desgraça lhe bata à porta.



**E SE, DE REPENTE, O  
COLOCASSEM NUM AQUÁRIO?**

# E se, de repente, o colocassem num aquário?

3

Respire fundo.

Uma, duas, três vezes.

Sinta-se a relaxar completamente.

Agora...

Imagine que, de repente ,acordava dentro de um aquário?

Sinta-se a nadar, à roda, à roda, à roda.

Até ficar tonto de tanto andar à roda!

Experimente visitar o pequeno navio que os seus donos aí colocaram.

Divirta-se com o rebentar das bolhas que saem de dentro da concha.

Já se divertiu?

Agora imagine que já aí está há uma semana.

Duas, três...

Um mês, dois meses, três meses...

Um ano, dois anos, três anos...

Como é que se sente?

Provavelmente, como a maioria da população mundial.

A maioria das pessoas, devido às circunstâncias ou infortúnio da sua vida, vive num universo controlado, onde todos os meses alguém lhes deita algum alimento no aquário.

Poucos são os que tomam nas suas mãos as rédeas do destino e escolhem desbravar os seus próprios mares ainda que com bastante dificuldade ao início.

No entanto, como deve imaginar, com bastante probabilidade de sucesso caso persistam e se empenhem a fundo nos seus sonhos.

É, de facto, mais simples viver como um peixe num ambiente controlado onde o alimento é pouco, mas certo.

No entanto, nos dias que correm, com a crise, com a instabilidade que se vive, talvez não seja a forma mais segura.

Porque não criar o seu próprio projecto?

Porque não criar o seu próprio emprego?

Quer uma ideia?

Feche os olhos e sonhe com o que, de facto, gostaria de fazer.

Algo que lhe dê prazer.

Agora pense em formas de tornar esse sonho comercialmente viável.

Imagine formas de lucrar com isso.

Vá à internet e procure casos de sucesso no estrangeiro que já tenham conseguido.

Veja como fizeram.

Envie um e-mail aos responsáveis do projecto.

Troque ideias com eles.

Vai ver que muitas vezes as pessoas, como estão à distância, até ajudam.

Invista tempo a criar um plano de negócios.

Se não sabe como, procure alguém que o possa ajudar a verificar a viabilidade do seu projecto.

Agora um conselho.

Guarde as suas ideias somente para si.

A maior parte das vezes, a família, os amigos e até as pessoas mais próximas não entendem os seus sonhos.

O comentário típico é:

“Vais meter-te nisso?”

Se não tem um sonho bem definido, por que não tentar uma estratégia mais simples?

Comece por arranjar uma actividade que possa realizar em part-time.

Tenho neste momento um projecto de formação em mãos que me está a dar uma enorme satisfação.

Trata-se da formação de uma empresa que vende produtos de bem-estar e cosméticos com uma rede de mais de 3000 vendedores a nível nacional.

O projecto foca a vertente da liderança Intrapessoal e a vertente da Liderança e Gestão de Equipas.

Foi com muita satisfação que verifiquei a adesão de pessoas de todas as idades e estratos sociais à formação.

Mesmo nos exercícios mais difíceis, desenhados para lhes mostrar que nada é impossível, desde que assim o decidamos, todos conseguiram superá-los com sucesso.

O que me fez reflectir e enraizar ainda mais a minha crença de que, desde que queiramos, tudo é, de facto, possível.

Não importa a educação que tivemos, o meio social onde crescemos, a única coisa que importa nesta vida é a decisão que temos de tomar de querer ter sucesso e lutar.

Nesta equipa fantástica que tenho o prazer de estar a formar, existem pessoas a ganhar mais de 4000,00 euros por mês em comissões de venda.

Dá trabalho, claro que dá, “sai-lhes da pele”, claro que sai, mas acima de tudo permite-lhes uma independência e segurança que contrasta em tudo com o geral do País em que vivemos.

Para um pouco para pensar: será que já estou tão habituado que já nem vejo as paredes do aquário?



# SERÁ QUE O SUCESSO DEIXA PISTAS?

# Será que o Sucesso deixa pistas?

# 4

Uma das questões que sempre me coloquei em relação ao sucesso foi se, de facto, deixava pistas.

É noção comum no mundo dos negócios que “não se deve inventar a roda”.

Mas será que essa máxima é também aplicada ao sucesso?

No nosso entender, não!

Achamos que a maioria das pessoas não entende porque é que muitos à sua volta têm sucesso e elas não.

Acreditamos que o sucesso deixa pistas, para quem as queira ver!

É possível aprender com as pessoas que têm sucesso à nossa volta.

No campo da Liderança, uma das nossas paixões é precisamente esta: a razão de algumas pessoas serem excepcionais.

Muitas das pessoas que abordam este tema têm tendência a dizer que “é inato”.

Poderão existir algumas características que nascem com os líderes, mas a maioria é aprendida na dura realidade do dia-a-dia.

Ora, se foi aprendida por uns, poderá ser aprendida por todos.

Talvez não seja bem assim com o geral das pessoas, mas com uma grande maioria das pessoas com que trabalhamos esta é a realidade.

Este chamado “não inventar a roda” é, por vezes, também por nós apelidado de “Modelação de Estratégias”.

Quando bem utilizada, é das técnicas de aprendizagem mais eficazes que conhecemos.

E, como todas as técnicas que advogamos, é realmente muito simples.

Ora vamos ver...

Todos os seres humanos funcionam com base em estratégias de sucesso e estratégias de insucesso.

Cada vez que realizamos algo e funciona, o nosso cérebro reforça internamente esse sucesso e começa a criar um padrão de estratégia.

O que acontece em termos cerebrais (de um modo muito simplificado, é claro) é que, na primeira vez que realizamos algo, estabelecem-se determinadas ligações neuronais.

Na segunda vez que realizamos a mesma tarefa ou operação, essa ligação neuronal reforça-se.

Na terceira vez, volta a reforçar-se, e assim por diante.

Passadas, em média, 3 semanas ou 21 dias, o nosso cérebro, que é, de facto, uma máquina bastante inteligente, começa a pensar:

“Bem, se estás a fazer isto tantas vezes, então é melhor que isto seja feito de forma automática, sem que sequer tenhas de pensar nisso”.

Nesta situação, aquela ligação neuronal passa directamente para a zona do hipotálamo e, a partir daí, não temos de pensar para fazer essa tarefa.

Pense nisto: quando conduz, pára para pensar no que está a fazer?

Claro que não, essa acção já está no domínio do automático.

Ora bem, mas o que é que isto tem a ver com aprendizagem?

O problema de aprendermos uma estratégia de alguém de sucesso prende-se, precisamente, com isto.

Muitas vezes essa pessoa já nem pensa quando faz.

Mas se o queremos modelar, como é que o podemos fazer?

Se não tivermos confiança para lhe perguntar, a única alternativa é estar com os olhos bem atentos e observar com atenção tudo o que faz e, acima de tudo, como o faz.

Se tivermos confiança para isso, podemos conversar com a pessoa e “esmiuçar” a forma de actuação.

Ajuda colocar várias questões, tais como:

- Como é que, no seu entender, faz isso e resulta?
- O que é que acha que funciona mais?
- Em que circunstância é que funciona ou não funciona?
- Como é que aborda esse problema?
- Que recursos é que utiliza?
- Das primeiras vezes que o fez, o que é que acha que fez a diferença?

Estas são apenas algumas das questões que podemos utilizar para nos colocarmos no bom caminho.

Depois, é ter coragem para sair da nossa zona de conforto e experimentar.

Algumas das vezes vamos conseguir, outras não.

Se conseguirmos, ficamos com mais uma ferramenta que nos vai ajudar a seguir em frente em direcção ao sucesso, muito mais bem preparados.

Esta semana, pare um pouco para pensar: quem é que eu posso ter como modelo na minha área de actividade, que tenha sucesso?

Colegas, concorrentes, líderes, casos de sucesso à nossa volta!



# SERÁ QUE HÁ SEGURANÇA NA INSEGURANÇA?

# Será que há Segurança na Insegurança?

Uma das questões que lançamos no Facebook esta semana foi precisamente esta.

Há Segurança na Insegurança?

Quem me conhece mais de perto sabe que passei por momentos um pouco difíceis em 2002, quando a empresa onde ocupava o cargo de Director Geral cessou as minhas funções.

Foram tempos muito duros, similares ao que muitos profissionais de topo estão a passar neste momento.

Se na altura as coisas foram complicadas, hoje em dia dou graças por toda a reaprendizagem que tive de fazer. Se hoje tenho sucesso, se hoje tenho segurança, se hoje tenho a minha vida ajustada aos tempos que correm, deve-se em parte muito a esse período negro da minha vida.

Mas podem perguntar: o que é que isto tem a ver com a segurança na insegurança?

Nesses tempos aprendi a confiar mais no poder do trabalho.

Explicando, em tempos de incerteza temos de nos voltar para a única variável que dominamos.

Ou seja, o nosso trabalho.

Seja como comerciais, como líderes ou como pessoas que estão desempregadas, têm de existir na nossa vida nestas épocas duas coisas:

### 1. Visão

- O que quero ao final do túnel?
- Para onde quero ir?
- O que quero que aconteça na minha vida daqui a um ano?
- Como quero que esteja a minha família?
- Se quero estar empregado, em que tipo de emprego?
- Se quero montar um projecto, que tipo de projecto?
- Em termos de saúde, como quero estar?

Ao fim ao cabo, trata-se de ter um foco que nos permita levantar de manhã e saber por que razão vamos lutar hoje.

### 2. Movimento

Um das coisas que é fundamental é trabalhar todos os dias nessa visão.

Uma das coisas que deita um ser humano abaixo é não ter nenhuma base de apoio. Ora, em situações de crise a questão é: onde está a minha base?

Na experiência de vida que tenho, essa base assenta em sentirmo-nos em movimento.

Sentirmos que, embora as coisas estejam complicadas, estamos a fazer o que podemos e muitas vezes não podemos para caminhar face à nossa visão.

O princípio é este. O que difere será com certeza o tipo de movimento que teremos.

Por exemplo, se estou empregado, mas a situação da empresa não está bem, posso procurar capacitar-me em termos de conhecimento para me tornar mais valioso aos olhos internos e externos.

Posso, por exemplo, reforçar o meu networking de conhecimentos, posso procurar tornar-me uma referência no sector como profissional.

Se sou vendedor, posso procurar reforçar a detecção ou geração de oportunidades de negócio, dado ser essa a vertente que domino no processo comercial por completo e não depender de mais ninguém.

Se estou desempregado, posso todos os dias enviar currículos, posso procurar estruturar e criar o meu projecto, posso participar em fóruns de discussão na Internet, onde os meus conhecimentos possam começar a ser reconhecidos, posso envolver-me em projectos de voluntariado.

A ideia é que não fique parado e exista dentro de mim uma sensação de que existe uma parte da minha vida que está, de facto, dentro do meu controlo.

Será que ajudará a todos?

Sinceramente não sei!

Mas a mim ajudou-me a ultrapassar a crise e a estar onde estou hoje!

Pare um pouco para pensar.

“O que é que posso aprender com a incerteza na minha vida?”

# Gostou deste livro?

Registe-se no nosso site para ter acesso  
às próximas edições:

Click para **Descarregar**

Partilhar:



# Sobre o Autor:

**José de Almeida** liderou ao longo dos anos diversos projectos de sucesso em Portugal em diferentes áreas de actividade.

A sua experiência profissional começou como Vendedor, tendo mais tarde feito carreira como Dir. Comercial e Dir. Geral de diversas empresas nacionais e internacionais. É também autor de diversas publicações incluindo seu mais recente livro dedicado à temática das vendas e liderança comercial, “Compre Já”.

Actualmente é o Partner responsável pela Ideias & Desafios, uma empresa dedicada à Formação e à realização de processos de Business & Executive Coaching. Ao longo da sua vida dedicou uma grande parte do seu tempo ao estudo de áreas tão distintas como vendas, performance pessoal, liderança, persuasão e influência, hipnose, psicologia, programação neuro-linguística, entre outras. Sendo um apaixonado do conhecimento, estudou com algumas das maiores figuras mundiais nos acima apresentados. De entre elas podemos destacar Richard Bandler, Anthony Robbins, Brian Tracy, Tony Jeary, Tony Alexandra, entre outras.

Em cerca quase 10 anos de actividade conseguiu formar um número recorde de mais de 5000 pessoas em Vendas e Liderança Comercial em Portugal.

Um dos seus factores de sucesso é a capacidade de pegar em matérias e temas bastantes complexos e transformá-los em ferramentas simples que qualquer pessoa pode utilizar para o seu próprio sucesso.

