

## SAIBA COMO CRIAR CAMINHOS PARA A REALIZAÇÃO

BARRETO, Cyro R. Saiba como criar caminhos para a realização. **T & D**. AGO, 1999.

**RESUMO:** " É muito importante para todos nós sabermos para onde vamos e como vamos chegar lá. As empresas de sucesso têm conseguido sobreviver e vencer, estabelecendo uma visão de futuro bem definida e estabelecendo estratégias para construir o sucesso esperado. As pessoas não são diferentes das empresas. Se olharmos por um ângulo mais amplo, vamos perceber que todos nós temos que definir de maneira clara a nossa visão de futuro, e para o qual precisamos ter um plano de ação que tornará real essa nossa visão".

**PALAVRAS-CHAVE:** Planejamento - Tomada de decisão.

### Saiba como criar caminhos para a realização

*"E ao final vão lhe perguntar:  
o que é que você fez da sua vida? E você?  
O que vai responder? Nada?"  
Tchekhov.*

É muito importante para todos nós saber para onde vamos e como vamos chegar lá. As empresas de sucesso têm conseguido sobreviver e vencer, estabelecendo uma visão de futuro bem definida e estabelecendo estratégias para construir o sucesso esperado. As pessoas não são diferentes das empresas. Se olharmos por um ângulo mais amplo, vamos perceber que todos nós temos que definir de maneira clara a nossa visão de futuro, e para o qual precisamos ter um plano de ação que tornará real essa nossa visão. O presente material foi desenvolvido com base em nossa experiência junto a empresas e grupos de pessoas que estão preocupadas em sobreviver e vencer. Se você está cansado de lutar sem ter muitos resultados, talvez seja porque você ainda não tem seus horizontes claramente definidos. Este material não é uma fórmula mágica que irá resolver todos os seus problemas, Na verdade, ele vai ajudá-lo a construir o seu futuro. Se você levá-lo a sério e desenvolver sua persistência, encontrará alguns caminhos que poderão conduzi-lo ao sucesso. A seguir definirei alguns conceitos e apresentarei os mecanismos de construção de sua meta pessoal para 1999.

*"Cheguem até a borda", disse ele.  
Eles responderam: "Temos medo!"  
"Cheguem até a borda", ele repetiu.  
Eles chegaram, ele os empurrou... e eles voaram..."  
Guilherme Apollinari*

### VAMOS COMEÇAR

## 1º Passo

Como conseguir transformar seus sonhos em metas? Antes, você deve planejar a sua vida, projetando o que será feito daqui a um, cinco, dez anos. Isto vai ajudá-lo a cumprir as metas estabelecidas.

Agora, defina suas metas para 1999 nos seguintes campos:

- Espiritual
- Social
- Familiar
- Profissional.

Neste momento é importante definir a meta de forma clara e objetiva. Diga o que quer alcançar de maneira detalhada.

Exemplos:

- Fazer um curso intensivo de Inglês até 31 de dezembro de 1999.
- Dedicar um dia inteiro da semana para a família.
- Desenvolver atividades físicas três vezes por semana.
- Ler um livro por mês.
- Comprar um terreno para a construção da casa de praia.

Lembre-se: a meta deve ser sua. Não se deve seguir uma meta que se impõe a você.

## 2º Passo

Usando o formulário "Meu Diagnóstico" —veja modelo no final do texto—, realize uma avaliação sincera de todas as condições que o cercam e defina quais são as circunstâncias que podem ajudar ou atrapalhar o cumprimento de suas metas. De agora em diante, a única certeza é que a mudança e o volume de informações cresce exponencialmente. A única vantagem que você tem em relação ao seu competidor é a capacidade de aprender mais rápido e mudar.

Para isto, é preciso que você esteja familiarizado com os seguintes conceitos:

**Ameaças:** são todas as circunstâncias externas que podem prejudicar o cumprimento das metas.

Exemplos:

- Desemprego.
- Violência.
- Pressão de grupos.
- Preconceito religioso.
- Preconceito racial.
- Inveja.

**Oportunidades:** circunstâncias externas que podem facilitar o alcance das metas.

Exemplos:

- Facilidade de acesso à informação e cultura.
- Tempo disponível para estudar.

**Forças:** características pessoais que podem facilitar o cumprimento das metas.

Exemplos:

- Vontade de vencer.
- Entusiasmo.
- Perseverança.
- Espiritualidade.
- Facilidade de comunicação.

**Fraquezas:** características pessoais que podem prejudicar o alcance das metas.

Exemplos:

- Preguiça.
- Traumas de infância.
- Auto-suficiência.
- Insegurança.
- Timidez.
- Descontrole financeiro.

### **3o Passo**

Uma vez que você tenha realizado seu diagnóstico, procure analisar criticamente todas as suas dificuldades.

#### **Ameaças**

Pense no que você poderia fazer para neutralizá-las. De que forma você tem lidado com elas? Elas realmente interferem no seu dia-a-dia? Será que você está dando demasiada importância para elas? Será que você tem dado oportunidades para seus opositores influenciarem-no?

#### **Oportunidades**

Aproveite-as o máximo que você puder. Potencialize-as. Conheça pessoas que podem ajudá-lo. As pessoas são nosso mais valioso patrimônio. São o que chamamos de capital social. Conselhos, exemplos, situações, problemas, tudo pode ser oportunidade de aprendizado. Esteja pronto para agir. Um jogador de xadrez quando move uma peça, o faz já sabendo pelo menos 5 lances possíveis do seu adversário. Conheça os cenários que o cerca.

#### **Forças**

Você foi criado por Deus. Ele se preocupou em dotá-lo de um conjunto de recursos para sua sobrevivência e felicidade. Identifique suas forças, suas características pessoais positivas, resgate todas as suas experiências de vida, as boas e as ruins, veja quais foram as lições que você aprendeu com elas. Use-as em seu benefício e no de outras pessoas.

#### **Fraquezas**

Tenha consciência de que elas existem. Procure conhecê-las e avalie se elas realmente têm algum fundamento. Livre-se dos fantasmas do passado. Avalie seu grau de auto-estima. Lembre-se de que Deus o ama e quer que você seja feliz.

**Mas Lembre-se**

*"Se você se concentra naquilo que você não quer, em vez de se concentrar naquilo que você quer, estará como se estivesse dirigindo um automóvel olhando somente o espelho retrovisor: você sabe de onde está vindo, mas não sabe para onde vai."*

**4º Passo: um Plano de Ação**

Usando os formulários "Plano de Ação" que estão no final deste trabalho, detalhe as ações a partir de um projeto definido. O importante é ter consciência de que você não precisa estabelecer numerosas metas para o ano. Comece com metas realistas e desafiadoras. Quando o empreendimento é muito grande, devemos dividi-los em pequenas metas. Escreva-as de maneira objetiva e detalhada, para que você possa acompanhá-las permanentemente.

**Administre o seu tempo e seus recursos**

Olhe para todas as coisas que consomem seu tempo e dinheiro e pergunte-se: "Isso realmente é necessário?" Se a resposta for negativa, não perca tempo nem dinheiro com isto.

A seguir, exemplificaremos cada campo do formulário, para ajudá-lo no preenchimento.

<b>MEU PLANO DE AÇÃO</b>			
<b>MINHA META É: <i>Comprar um terreno para a construção de minha casa.</i></b>			
<b>O que vou fazer?</b>	<b>Quando vou começar?</b>	<b>Como vou fazer isto?</b>	<b>Que estratégias vou usar para não falhar</b>
Exemplo 1. Escolher o bairro onde quero morar.	Exemplo 1. De imediato. 2. Em 12/01/99.	Exemplo 1. Discutindo critérios com minha família.	Exemplo 1. Realizar reunião, comprometendo-os.

2. Verificar preço dos terrenos. 3. Definir o programa de poupança. 4. Dar entrada no terreno.	3 De imediato. 4. Em 1º/04/99.	2. Consultando jornais, Imobiliárias, moradores, etc. 3. Identificar todos os custos fixos, abrir poupança e apertar os cintos. 4. Contrato com proprietário.	2. Envolver as crianças. 3. Abrir poupança programada sem facilidades de saque. 4. Assinar notas promissórias ou cheques pré-datados.
<b>MEU DIAGNÓSTICO</b>			
<b>AMEAÇAS:</b> São todas as circunstâncias EXTERNAS que podem prejudicar o cumprimento das metas.		<b>OPORTUNIDADES:</b> Circunstâncias EXTERNAS que podem facilitar o cumprimento das metas.	
<b>FORÇAS:</b> Características pessoais que podem facilitar o cumprimento das metas.		<b>FRAQUEZAS:</b> Características pessoais que podem prejudicar o cumprimento das metas.	

## **5º PASSO:**

Comece logo. Se você estabelecer um prazo de início muito longo, você poderá não começar. Cuidado com suas fraquezas. Estude atentamente suas estratégias e reavalie sempre. Avalie periodicamente suas ações e corrija seu plano de acordo com as suas avaliações.

Se houver alguma dúvida, me telefone ou me escreva. Terei prazer em ajudar. Eu só lhe peço uma coisa: Chegue até a borda...