

Inteligência

ESTRATÉGICA

Por **MARCOS MAZULLO**

O auto conhecimento é
EXTREMAMENTE
necessário para mudanças



Conhecendo o Autor

**Marcos
Mazullo**

- Empresário há mais de 10 anos nas áreas de desenvolvimento humano.
- Conferencista, escritor e Palestrante.
- Head Trainer do treinamento DL - Desenvolvimento e Liderança.
- Formação em Marketing e Recursos Humanos, especialização em Didática da Educação Profissional e Cidadania e MBA em Gestão de Negócios.
- Master Practitioner em PNL.
- Formação em Coach Sistêmico pelo INEXH - Instituto Nacional de Excelência Humana.
- Membro da Sociedade Brasileira de Neurociência.
- Psicoterapeuta Holístico - CRT 46479.
- Autor do Livro Líderes em Ação.
- Coautor do Livro Manual das Múltiplas Inteligências da Editora Ser Mais.
- Articulistas de Revistas com circulação nacional, como Ser Mais, Metro Quadrado.
- Publisher da revista especializada em PNL Universo DL.



mazullo@universodl.com.br



**EVOLUÇÃO
e você
andam
JUNTOS!**

www.facebook.com/prof.mazullo



Inteligência ESTRATÉGICA

Por MARCOS MAZULLO

Inteligência Estratégica para ser bem sucedido

Meu objetivo aqui é proporcionar de forma simples e objetiva uma estratégia para que você leitor utilize de forma prática as ferramentas que a natureza já deu a você e que possa com isso usufruir uma vida com melhores resultados.

No meu entender, existem duas formas de você se destacar e ter sucesso na vida, a primeira é encontrar seus pontos fortes e fazê-los brilharem ainda mais e a segunda é encontrar pontos fracos e eliminá-los. Sendo assim, o auto conhecimento é extremamente necessário, pois você só conseguirá alterar alguma coisa se de fato se conhecer, fazendo isso, estará dando o primeiro passo para mudança.

Leia a afirmação abaixo e perceba o impacto dela em você.

**"Todo ser humano tem
ou potencialmente
tem todos
os recursos para agir
efetivamente".**

É com essa afirmação que quero que você inicie essa leitura refletindo! Mesmo que não

concorde com ela, peço que continue lendo usando a frase como se fosse para você uma verdade absoluta. Se você aceitar o desafio seja bem vindo ao mundo das possibilidades.

A principio vamos tratar do básico, que são os recursos necessário para agir efetivamente, para isso vou colocar uma lista deles e peço que você marque os que você acha NÃO possuir.

Criatividade ()
Equilíbrio ()
Espontaneidade ()
Coragem ()
Paciência ()
Segurança ()
Controle ()
Força ()
Atitude ()
Vontade ()



Se você marcou algum item, peço que pense um pouco e procure algum instante da sua vida, e veja se você realmente nunca usou tal recurso. Por exemplo, se você marcou Equilíbrio, pergunto se em algum momento da sua vida, você já foi equilibrado? Pelo menos uma vez em toda sua vida? Com absoluta certeza a resposta é sim, pois ninguém sente falta do que nunca teve. Se está sentindo falta de algum dos recursos acima ou de outros é por que esse recurso já se fez presente na sua vida e sendo assim ele está dentro de você e para agir efetivamente precisa reencontra-lo. Para isso vou ensina-lo um exercício simples mais poderoso que chamamos de criar uma âncora.

Esse exercício se baseia no processo neuroassociativo, utilizando-se de um estímulo externo para eliciar um estado interno.



TREINAMENTO

DESENVOLVIMENTO E LIDERANÇA

Uma Experiência Transformadora.

*Liderança, Trabalho em Equipe,
Superação de Limites e Auto-motivação.*

INFORMAÇÕES:
universodl@universodl.com.br
www.inexh.com.br



MEU DESEJO É...

Inicie revivendo um momentos de sua vida em que o recurso se fez presente e traga-o a tona para assim reconhecer a existência dele e quando perceber que o recurso está acessível faça um gesto qualquer e una esse gesto ao recurso desejado, ancorando o mesmo ao gesto feito. Para saber se o exercício foi realizado com êxito, teste a ancora feita repetindo o mesmo gesto e perceba se sente o recurso acessível novamente. Você poderá fazer uma pilha de âncoras colocando vários recursos e utilizando todos juntos e quantas vezes desejar.

Outra afirmação que poderá ajuda-lo nesse processo de autoconhecimento e desenvolvimento é

**"Não existem
ERROS,
apenas
RESULTADOS"**

Sabendo disso, verifique o que esta fazendo para ter os resultados que está obtendo, eles podem até mesmo serem indesejados, mas ainda assim, não houveram erros ao fazer o que fez para alcança-los. Isso lhe permite ter tranquilidade para modificar o que fez e assim obter resultados diferentes. Como dizia Albert Einstein "É insanidade, fazer a mesma coisa e querer resultados diferentes".

Pesquisas mostram que 99% das pessoas bem sucedidas, possuem três características importantes que são, Acuidade sensorial, Uma Boa Formulação de Objetivos e Flexibilidade.

A primeira característica trata de uma melhor utilização dos sentidos, enxergando mais, ouvindo mais e sentindo mais.

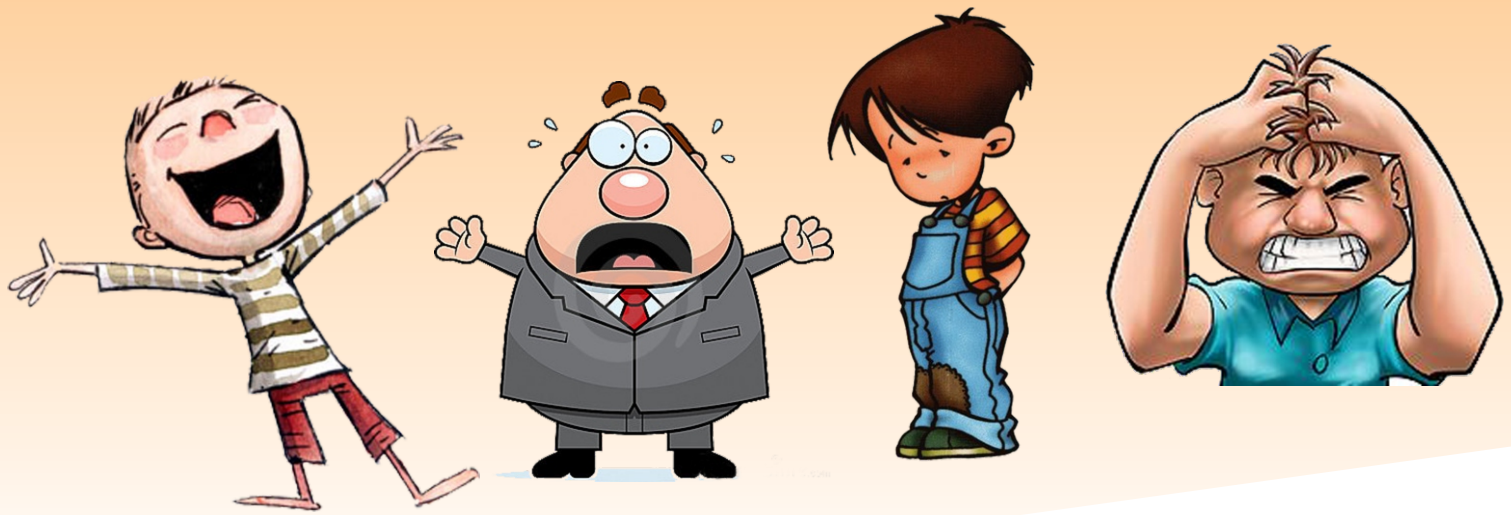
Preferencialmente utilizamos mais um sentido do que o outro, onde podemos dividir as pessoas em grupos como, Visuais, Auditivas e Sinestésicas.

Os visuais se utilizam de imagens para pensar e criar, os auditivos utilizam sons e os sinestésicos sensações.

Quanto mais se equilibrar a utilização dos sentidos mais acuidade sensorial e mais rapidez para perceber os resultados, aumentando a capacidade de modificações nas ações e assim corrigir o percurso.

A segunda característica de uma pessoa bem sucedida, trata-se de saber estabelecer os objetivos cuidando para que eles estejam sempre no positivo, ou seja, estabelecendo sempre o que se deseja ao invés de estabelecer o que não se deseja. Essa afirmação parece óbvia, mão não é! Pois a maioria das pessoas sabem o que não querem, e quando necessitam declarar o que desejam tem dificuldade.

Certa vez fui realizar um atendimento de Coaching com uma empresária e o processo se tornou mais complexo do que eu imaginava, pois tratava-se de uma empresária já bem sucedida e isso me fazia crer que seria mais simples, tive uma surpresa, pois a mesma se quer conseguia comunicar o que realmente desejava. Outro fator importantíssimo é ser específicos, segmentando ao máximo o que deseja, colocando data para inicio, meio e fim, podendo até dividi-lo caso seja um grande objetivo. E por fim é preciso que dependa somente de ações individuais para alcança-lo, pois se precisar de terceiros para ser realizado, sugiro que você repense o mesmo.



E a outra característica necessária na sua estratégia é a Flexibilidade, para que se possa perceber rapidamente a necessidade de alterar o que está fazendo para ir em direção ao objetivo. Uma afirmação poderosa para utilizar melhor a flexibilidade é

"O elemento controlador de um sistema é sempre o mais flexível".

Sabendo disso na hora de negociar algo, flexibilize um pouco e domine a negociação.

Muito bem, se você já chegou até aqui parabéns, mas saiba que ainda falta mais alguns ingredientes na sua estratégia para alcançar o sucesso. Vamos em frente!

Para complementar sua estratégia será fundamental a utilização do potencial emocional que você tem, pois são as emoções que nutrem os comportamentos que por sua vez definem os resultados obtidos.

Todo ser humano possui quatro emoções básicas que são, RAIVA, MEDO, ALEGRIA E TRISTEZA. E são consideradas básicas por serem dessas emoções que surgem outras, podemos compará-las com as cores primárias, onde, misturando-as derivam as cores secundárias. Do mesmo jeito essas emoções, quando misturadas e aliadas com a repulsão ou a atração derivam as outras emoções.

Não existe emoção boa ou ruim, o que existe é o que você faz com cada emoção, que as tornam boas ou ruins.

Cada emoção possui uma função importante para sua vida e elas acontecem para que as utilize de forma adequada, cada uma delas.

Vamos vê cada uma dessas emoções agora:

ALEGRIA: A função dessa emoção é colocar o indivíduo ativo, funcionando, de forma dinâmica e motivado. Porém até as alegrias se utilizadas de forma inadequada pode lhe trazer resultados negativos. Separei as alegrias em dois tipos, sendo, de curto prazo e longo prazo.

As alegrias de curto prazo são momentâneas e rápidas, servem apenas para lhe dar um gás a mais. Um bom exemplo seria uma balada, um show de um cantor famoso ou até mesmo um encontro casual.

Esse tipo de alegria precisa ser usada com muita cautela, pois podem comprometer um dia de trabalho, relacionamentos sérios e até mesmo colocar em risco sua própria vida.

As alegrias de longo prazo, são duradouras e nos trazem equilíbrio e harmonia. Um exemplo seria um relacionamento sólido, gozar do convívio da família, dos amigos. Essas alegrias podemos usar e abusar sem medo!

MEDO: A função do medo é nos proteger, mas você precisa ter muita acuidade sensorial quanto a esse medo, pois em algum momento ele pode perder essa função de proteção e passar a lhe impedir de ir em frente, de buscar algo novo e melhor e até mesmo fazê-lo acreditar que é incapaz.

Ao perceber que deixou de proteger e passou a impedi-lo é um sinal claro de que você não se preparou suficientemente para fazer o que está desejando e perceber rapidamente isso, ajuda a alterar essa perspectiva do medo e assim ao você se preparar melhor ele perde a função de impedimento e fica somente lhe protegendo.



TRISTEZA: A função dessa emoção é de alertá-lo que algo na sua vida não está indo bem! Começa com uma sensação de melancolia, leve e passageira e se você ignorar esse sinal, ela voltará com mais força até atingir um pico de uma depressão profunda. Perceber também esse sinal rapidamente, vai permitir-lhe resolver o problema e aproveitar a emoção de maneira adequada, buscando saídas inteligentes e harmonizando novamente sua vida.

RAIVA: A raiva é talvez a emoção mais poderosa e tem como função a destruição, pois é exatamente por isso que ela acontece, para que você destrua o que está o impedindo de avançar em direção ao que deseja. Existem pessoas que usam esse poder que a raiva tem de maneira totalmente inadequada, pois descarregam as reações advindas da raiva nas pessoas que mais amam. Geralmente são os familiares, amigos e pessoas mais próximas que sofrem. Mas existem pessoas que guardam e acumulam dentro de si essas reações e acabam se autodestruindo, adoecendo emocionalmente e por consequência fisicamente.

Lembro-me da metáfora de um garoto japonês que vivia uma extrema pobreza e que não aguentava mais vê sua mãe chorando pelos cantos da casa e usando a força da raiva conseguiu mudar todo o contexto de miséria e escassez, destruiu todos os obstáculos que o impedia de ser feliz e construiu um império, tornando-se um grande e bem sucedido empresário...

Assim como o garoto da estória narrada acima, quando aparecerem os obstáculos em sua vida use sua raiva para destruí-los e avance em direção aos seus objetivos.

Usar bem a função de cada emoção, é uma tarefa que vai exigir vontade e disciplina da sua parte, não será da noite para o dia que conseguirá usar cada uma dessas emoções de forma consciente, mas você poderá aprender essa arte se praticar repetidas vezes a utilização das mesmas, pois é assim que aprendemos e nos tornamos excelentes em fazer algo, através da repetição. Habitue-se a querer

entender o que de fato está sentindo e de qual emoção básica esse sentimento está vindo, fazendo isso aproveitará todo o potencial das emoções, conseguindo equilibrar a razão e a emoção e alinhar seu racional com emocional.

Para completar todas essas estratégias é importante que torne-se um excelente comunicador, capaz de criar empatia com todos a sua volta. Leia a afirmação abaixo e veja se concorda com ela.

"A responsabilidade da comunicação é sempre do comunicador"

Se você não concorda, não se preocupe pois você não está sozinho! Essa frase já me rendeu alguns desafetos, pois quando eu dava aula, sempre dizia isso aos meus colegas professores quando os mesmos chegavam queixando-se de seus alunos e era aquele alvoroço, pois não admitiam que era responsabilidades deles os alunos estarem desinteressados na matéria ou até mesmo sem entendendo o assunto.

O não entendimento do que está tentando comunicar dar-se talvez pelo fato de está usando uma comunicação inadequada ao público e isso muitas vezes acontece de maneira inconsciente.

Entendemos e codificamos as informações recebidas utilizando nossos sentidos, que são visão, audição, tato, olfato e paladar (sinestesia) sendo que temos um sentido que usamos preferencialmente e é nesse canal que focamos nossa comunicação.

Os visuais, se comunicam através de imagens e precisam vê o que você está falando, os auditivos, precisam dos sons e de uma comunicação que remeta a esses sons. Já os sinestésicos precisam sentir o que você está falando.

Existem algumas formas simples de perceber em que canal seu interlocutor se encontra preferencialmente, chamamos isso de pistas de acesso e uma dessas pistas é através do movimento dos olhos.



Para pensar precisamos movimentar os olhos e quando você pensa olhando para cima está usando imagens, quando movimenta na horizontal esta usando sons e quando movimenta para baixo na sua direita esta usando sensações.

Existem diferenciações no pensamento quando movimenta para direita ou esquerda conforme imagem abaixo:



Sendo no canal visual e auditivo quando movimenta para direita você estará criando e para esquerda lembrando. No canal sinestésico para direita estará acessando as sensações e para esquerda um dialogo interno.

Existem alguns casos de padrão invertido, mas é muito raro e se caso isso aconteça utilize outras pistas de acesso para identificar, como as palavras que seu interlocutor utiliza ao se comunicar.

Veja abaixo uma lista de possíveis palavras com seu canal preferencial:

▶VISUAL	AUDITIVO	CINESTÉSICO
▶Claro	Harmonia	Quente
▶Negro	Estalo	Frio
▶Escuro	Ritmo	Doce
▶Foco	Volume	Pesado
▶Nítido	Murmúrio	Vibrante
▶Tamanho	Sintonia	Leve
▶Colorido	Ecoar	Suave
▶Brilhante	Soar	Tocar
▶Horizonte	Cantar	Umidade
▶Perspectiva	Sussurrar	Bloqueio
▶Ponto de vista	Ouvir	Obstáculo
▶Revelar	Alarme	Gostoso
▶Ver		Pegar
▶Cristalino		Sacar

Em um processo de comunicação, como você fala é mais significativo do que, o que se fala, portanto foque mais na linguagem não verbal e terá mais facilidade de perceber em que canal seu interlocutor se encontra preferencialmente.

O que você esta lendo são estratégias que poderão coloca-lo em um nível mais próximo do sucesso, e para que realmente aprenda a usa-las com excelência é preciso que coloque em prática tornado-as um hábito. No inicio será necessário um esforço consciente mas depois de utiliza-las várias vezes, se tornará natural a utilização do que aprendeu e fará parte de sua inteligência estratégica.