



IAN FREEMAN

A notável carreira de Ian Freeman no setor de seguros de vida e a sua abordagem orientada para a relação com o cliente fizeram dele um líder do setor.

Edição n.º 009

Simple Business.

Outubro 2023

Edição Internacional

*“Esse ano
será o meu
melhor ano.”*

IRAN FERREIRA

Iran Ferreira, o Luva de Pedreiro, é o maior influenciador esportivo do mundo. Conheça a história do fenômeno brasileiro.

revistasb.com.br

02 A dor da estagnação da sua marca pessoal

Ricardo Dalbosco

04 Comer, Rezar, Inovar

Cesar Patiño

08 10 alimentos poderosos para combater a inflamação em uma rotina estressante

Andryely Pedroso

10 Descubra as estratégias dos inovadores: apaixone-se pelo problema e não pela solução

Lorena Pickert

12 Iran Ferreira

16 Como a atuação como consultor pode ampliar as opções de carreira

Gustavo Vilardo

20 Ian Freeman

26 Foco e concentração Como minimizar a distração

Hélio Contador

29 Como transmitir credibilidade no mercado de trabalho através de como me apresento e me visto

Marthina Brandt

31 Comprar ou alugar? Eis a questão.

Matheus Freitas

32 Os Desafios da Biotecnologia para Alimentação Mundial: Construindo um Futuro Sustentável

Lucas Boaventura

EXPEDIENTE

Publisher: Eagle Publicidade.

CNPJ: 21.992.209/0001-59.

Legal Responsible: Pedro Mendonça.

Creation and Design: Hugo Crisóstomo.

Responsible Journalist: Orisvaldo Pires.

Interviews: Pedro Mendonça.

Review: Deuzenith Ferreira.

Columnists: Andryely Pedroso, Cesar Patiño, Gustavo Vilardo, Helio Contador, Lorena Pickert, Lucas Boaventura,

Marthina Brandt, Matheus Freitas, Ricardo Dalbosco.

Simple Business Magazine é uma revista de empreendedorismo e inovação. A reprodução da mesma ou em parte é proibida, assim como a venda de cópias impressas. Os artigos publicados são de responsabilidade exclusiva de seus autores. A única pessoa autorizada a falar em nome da Simple Business Magazine ou a remover qualquer tipo de material é o seu Responsável Legal, Pedro Mendonça.

Telefone: +55 (62) 981252641

Website: www.revistasb.com.br

Email: contato@revistasb.com.br

Instagram: @revistasimplebusiness

“Sem disciplina, o talento não serve pra nada.”

Cristiano Ronaldo

Jogador profissional de Futebol.

Simple Business?

Neqócios

A dor da estagnação da sua marca pessoal

Ricardo Dalbosco

Já chegou em casa após um dia normal de trabalho e sentir que estava exausto? Ou então torcer para que chegue logo a tal hora do “Happy hour”? Que coisa mais triste quando temos uma carreira onde apenas aquela hora é de alegria e o resto do dia é uma “sofrência” como já dizia a música de Cristiano Araújo.

Pior ainda é quando você olha para o lado, no ambiente corporativo, e vê colegas sendo promovidos, ganhando mais e recebendo novas oportunidades na carreira, mesmo você sendo tecnicamente superior a eles. Por acaso, alguma dessas situações já aconteceu com você ao sentir a dor da estagnação?

Isso é bem comum e não se trata do mundo ser injusto, mas sim pelo fato de você ter uma marca pessoal fraca, o que lhe impede de dar uma guinada na sua jornada profissional o que traria reflexos positivos à sua vida pessoal. Isso acaba por lhe proporcionar resultados péssimos, mesmo que você tenha elevado potencial. Quer saber como?

Não consegue os melhores cargos, mesmo sendo competente; não vende mesmo tendo um preço e um produto competitivo; não lidera de forma assertiva e engajadora, pois não lhe vêem dentro da empresa como uma marca forte e poderosa; sente-se

frustrado ao ver pessoas menos capacitadas em posições melhores. Em resumo, não se sente protagonista no que faz, pois outro “CPF” é que decide o seu futuro.

Agora você pode estar se perguntando: “Dalbosco, mas por que isso acontece?”.

Isso só acontece pois sua marca pessoal está aquém de quem você pode ser. Você está permitindo que isso aconteça por alguns fatores, como: 1) medo de ser julgado ao posicionar sua marca pessoal nas redes sociais; 2) busca pelo perfeccionismo, travando a atitude de iniciar; 3) falta de um guia/mentor em que possa confiar (como fazer, como iniciar, como investir tempo e energia no ponto certo).

Se você tem esse desafio a enfrentar na carreira e quer começar a ter maior poder por meio do seu nome no mercado, é o momento desta guinada na carreira. Em um ambiente digital onde há muita informação (excesso de mensagem), o mensageiro (você) é que dita a regra de transmitir segurança e confiança, seja a um cliente, ou a um recrutador (RH ou headhunter). Não se trata então apenas de criar visibilidade ao seu nome, mas de conquistar respeito, admiração, reputação e autoridade moral em

épocas em que ser o primeiro na mente do seu consumidor pode lhe gerar convites, negócios e oportunidades semanalmente. E sabe o que mais que isso lhe proporcionará na carreira? A independência de escolhas: ou seja, você escolhe para onde quer ir, com quem e quando, deixando de ser um coadjuvante da vida e um dependente da decisão dos outros.

Olhar para a sua história com inúmeras conquistas, trabalhos, experiências e formações, mas não saber como usar isso daqui para frente é a grande falha de diversos profissionais: usam uma narrativa de passado e o quanto fizeram por suas empresas, profissão e família, mas não sabem como trazer isso em uma comunicação que inspire pessoas, físicas e jurídicas, a lhe verem como alguém que: possa gerar valor daqui para frente; e como a solução para os problemas que o seu público-alvo tem urgência em resolver.

Aumentar a consciência da força (ou fraqueza) da sua marca pessoal é o primeiro passo para que você possa tomar decisões mais assertivas no mercado. Essa atitude terá a capacidade de ressignificar, inclusive, sua autoimagem e criar uma estratégia de marca pessoal que lhe permita ser muito mais valorizado, abrindo para conquistas que você não provou ainda na sua vida. A partir disso, se não sabe como fazer, procure um mentor que possa lhe guiar de mãos dadas e seguras para esse próximo passo de realização.

Avante na sua marca pessoal e na sua versão interna muito melhor que o mundo ainda desconhece. Viva a experiência de ser único. Seja uma marca, seja 1 marca!



Ricardo Dalbosco é um estrategista de marcas pessoais com experiência em projetar profissionais em quatro continentes, assim como marcas corporativas. Ele atua como consultor empresarial e é um premiado, além de ser colunista da CBN. Ele já viveu em diversos países e foi eleito Criador do LinkedIn no Brasil.



Inovação

Comer, Rezar, Inovar

Cesar Patiño

Em 1943, o psicólogo Abraham H. Maslow, publicou o artigo “A teoria da motivação humana”, onde ele definia que as necessidades humanas estão classificadas em cinco categorias, dando origem à famosa Pirâmide de Maslow.

A classificação representa as necessidades humanas, das mais básicas às mais complexas: fisiológicas, segurança, afeto, estima e as de auto realização

Na base da pirâmide, temos as necessidades fisiológicas, aquelas que são fundamentais para a sobrevivência humana, tais como respirar, descansar, dormir, beber e, obviamente, se alimentar.

Todo ser vivo, incluindo o Homo Sapiens, precisa se alimentar para repor os elementos químicos e viver, mas o processo de produzir e preparar alimentos é algo que tem se transformado ao longo da história. Sempre levando em consideração buscar formas mais eficientes e práticas para obter o alimento, e levando em consideração também que o ato de se alimentar possui características sociais e, as vezes, até religiosas como a Santa Ceia para os Cristãos ou comida kosher para os Judeus.

Os primeiros seres humanos

(espécie Homo) eram nômades coletores-caçadores que extraíam seus alimentos de plantas, frutas e animais que encontravam pelo caminho. Mas, algo interessante é que, por volta de 350.000-320.000 anos atrás, aprenderam a dominar o fogo e utilizá-lo no preparo de alimentos para tornar seu consumo mais fácil ao corpo humano.

Até que, por volta de 12.000 anos atrás, ocorreu a Revolução Agrícola, quando o Homem aprendeu a dominar técnicas para plantar e colher alimentos, mudando radicalmente sua forma de viver e dando origem às primeiras sociedades que se tornaram cada vez mais complexas.

Ao longo da história, o Homem foi adquirindo conhecimento sobre técnicas para plantar e colher grãos, legumes, frutas, criar animais, fermentar bebidas (graças a isso temos cerveja e vinho), combinar ingredientes, até chegarmos na industrialização de alimentos.

Um exemplo interessante está no filme Fome de Poder (2016, The Founder) que conta a história de como eram as lanchonetes e restaurantes na década de 1930, inauguração da primeira loja do McDonald's (Maio de 1940) e como os irmãos Dick e Mac

McDonald inovaram criando uma linha de produção nos restaurantes e criando o conceito de Fast Food. Existem duas cenas que merecem destaque:

- ao usar uma quadra de tênis para desenhar a disposição dos equipamentos e otimizar os processos (é a mesma técnica usada até hoje na indústria, mas atualmente temos os softwares para criar Gêmeos Digitais) - ao buscar a batata frita perfeita, eles testam a combinação ideal de parâmetros de tempo e temperatura (é a técnica de Desenho de Experimentos usada na indústria)

O uso de Dados e Algoritmos atualmente é mandatório nas empresas, mas em 1940, isso foi absolutamente inovador.

Atualmente, os desafios são outros como, por exemplo, ESG e vida saudável, sendo que a produção e consumo de alimentos tem papel fundamental.

Segundo uma pesquisa realizada pelo Instituto Quali-Best e a consultoria Galunion (consultoria especializada em food service):

- 75% dos consumidores gostam de comprar comidas saborosas, frescas e que ajudam a melhorar a imunidade e o bem-estar;

- 74% buscavam por opções saudáveis e dietas funcionais;
- 73% valorizam a naturalidade e o frescor dos alimentos;
- 68% tem preocupação com a sustentabilidade;
- 60% Valorização da marca e origem dos produtos;
- 51% valorizam itens livres de ingredientes artificiais;
- 51% favoráveis a proibição do uso do plástico em embalagens e apoiam uso de utensílios descartáveis.

Felizmente, a inovação no setor está a pleno vapor para atender as demandas da sociedade.

No Brasil, segundo pesquisa de 2021 pela plataforma de inovação Distrito em parceria com a Outcast Ventures, empresa de investimentos especializada no setor, são 337 empresas e o setor já captou mais de US\$ 1 bilhão nos últimos 10 anos.

As startups estão classificadas em 16 setores, mas, de forma resumida, atuam em desafios como:

- a busca por soluções mais sustentáveis,
- redução do desperdício
- predileção por agilidade em entregas (especialmente de itens perecíveis)

O perfil das startups é o de apostar no e-commerce e na digitalização de outras empresas mais tradicionais do setor, como

bares e restaurantes que precisam atualizar a maneira como se comunicam e se relacionam com o consumidor final. Por essa razão, as foodtechs brasileiras atuam, em sua maioria, no modelo B2B, e o desenvolvimento de softwares de gestão se destaca entre as soluções mais comuns.

Um dos setores mais interessantes é o de “plant based meat” ou alimentos de base vegetal para substituir a carne de origem animal.

Segundo dados oficiais de pesquisa do IBGE, em 2021, o tamanho do rebanho bovino atingiu 224,6 milhões de cabeças para produção de carne e leite. Já a suinocultura teve 56,15 milhões de animais abatidos em 2022.

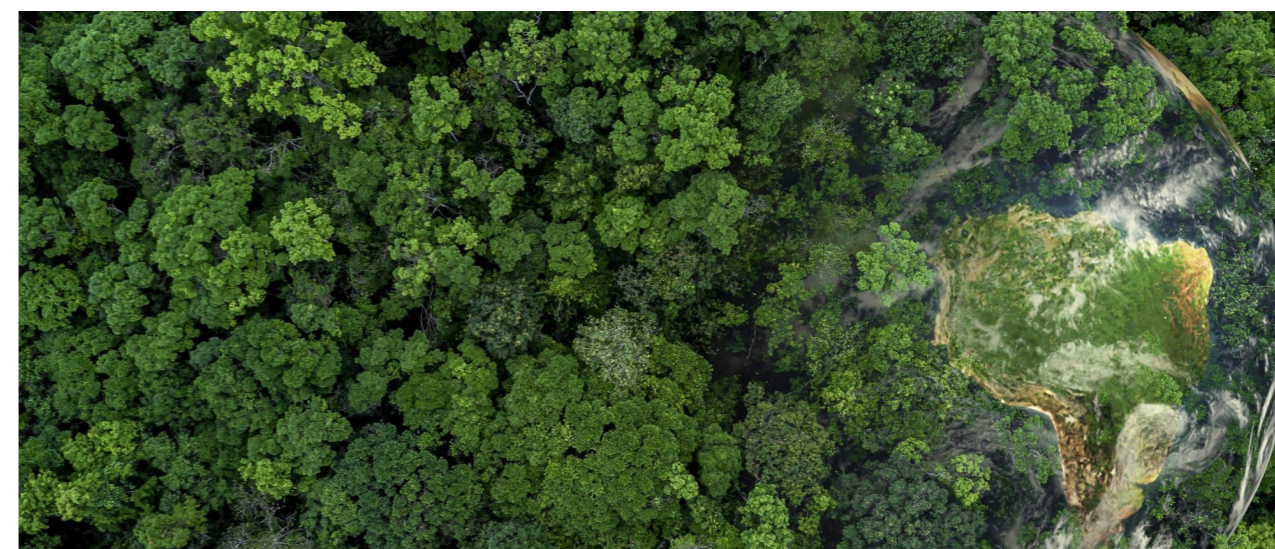
O problema é que a criação de animais tem alto consumo de água e elevado produção de gás efeito estufa, indo contra os princípios de ESG.

Por isso, empresas que se dedicam a desenvolver novos alimentos, ricos em proteína, para substituir a carne estão sob os holofotes.

Dentre elas podemos destacar:

NotCo

A startup recebeu mais US\$ 70 milhões em Série D para acelerar uso de IA em processos B2B. O investimento incluiu nomes líderes do setor, como Jeff Bezos através da Bezos Expeditions, Tiger Global, L Catterton, Kaszek Ventures, Future/



Avaliada em US\$ 1,5 bilhão, a NotCo está acelerando o uso de sua tecnologia proprietária de IA como um mecanismo de inovação e licenciamento para outros fabricantes e prevê lucratividade até 2024/

Nude

A Nude desenvolve alimentos à base de plantas e pretende contribuir para a democratização desses itens, hoje inacessíveis a boa parte da população. Criada em 2020, a foodtech criou o primeiro leite vegetal carbono neutro do mercado brasileiro. Na prática, isso significa que a marca foi pioneira na compensação da pegada de carbono de toda a produção - das lavouras ao descarte da embalagem. O item é feito à base de aveia fornecida por pequenos produtores e agricultores familiares.

Cogumelado

A startup ganhou destaque pois teve presença com um Food Truck na praça de alimentação e também apresentou seu pitch no Web Summit Rio realizado em Maio/2023.

A Cogumelado produz alimentos como hambúrguer, linguiça e até feijoada à base de cogumelos.

Fazenda Futuro

A startup Fazenda Futuro é uma foodtech que atua no mercado de carne vegana.

A Fazenda Futuro está avaliada em R\$ 2,2 bilhões, depois que captou R\$ 300 milhões

em rodada de investimento liderada pelo BTG Pactual Wealth Management, com participação da XP Investimentos e do fundo de venture capital europeu Rage Capital.

Em 2022, a cantora Anitta tornou-se sócia (valores não divulgados) e, aparentemente, apostam no marketing da cantora para ajudar a marca a difundir o consumo de carne feita de plantas no Brasil e no exterior (está em 30 países).

Também tem despertado atenção o setor de “carne cultivada” e aqui temos a gigante brasileira JBS que decidiu investir no setor, mas de forma pouco convencional.

A JBS investiu 36 milhões de euros na espanhola BioTech Foods para permitir que a empresa construa uma planta industrial no País Basco, com o principal objetivo de ter a nova fábrica pronta em 2024, quando a comercialização deve começar.

Sem dúvidas veremos muitas novidades no setor de alimentação nos próximos anos.

E você, já está preparado para seu próximo churrasco de “carne vegana”?



Cesar Patiño
Profissional com ampla experiência nas áreas de Tecnologia da Informação e Consultoria, atuando no Brasil, EUA, Argentina e Chile. Atualmente é mentor em startups e consultor de empresas no processos de Inovação e Transformação Digital e, nos últimos 20 anos vem trabalhando na definição e implementação de soluções de negócios, especializado nas áreas de Inteligência Artificial, Internet of Things (IoT) e Blockchain. Palestrante para disseminação de novas tecnologias em eventos como: Gartner, IDC (Argentina), Amba (Argentina), e professor convidado em cursos de MBA da FGV, EBDI e Faculdade Anhembi-Morumbi.

Simple Business.

O sucesso nasce do querer, da determinação e da persistência!



Se inscreva Agora Gratuitamente!

revistasb.com.br



Saúde e Longevidade

10 alimentos poderosos para combater a inflamação em uma rotina estressante

Andryely Pedroso

Provavelmente, você já ouviu falar que uma rotina estressante pode prejudicar a saúde, acelerando o envelhecimento, aumentando a inflamação e o risco de doenças.

Diversas pesquisas indicam que a alimentação exerce papel fundamental no controle do estresse celular intenso, que pode ser reflexo de uma rotina desequilibrada em termos de saúde mental, dieta, exercícios físicos, hidratação e sono.

A boa notícia é que existem alimentos ricos em componentes poderosos para combater a inflamação, protegendo o cérebro e o corpo de danos oxidativos. Esses componentes são chamados de antioxidantes.

O que são antioxidantes?

Os antioxidantes são substâncias naturais, capazes de inibir a ação dos radicais livres (moléculas que danificam as células e o DNA). Quando estão em excesso, os radicais livres aumentam o risco de doenças e inativam enzimas importantes para o equilíbrio do organismo, segundo estudos publicados na Revista Brasileira de Geriatria e Gerontologia.

Uma rotina estressante e desregulada pode prejudicar o sistema antioxidante natural do organismo, aumentando a liberação de hormônios, como cortisol, que podem aumentar os danos oxidativos. Os principais hábitos, substâncias e alimentos que podem prejudicar o sistema antioxidante do corpo são:

- Estresse mental excessivo;
- Álcool;
- Tabaco;
- Alimentos ultraprocessados;
- Aditivos químicos;
- Embutidos;
- Açúcar;
- Sedentarismo;
- Desidratação.

Os antioxidantes estão amplamente distribuídos nos alimentos naturais, especialmente frutas, verduras, ervas e especiarias, agindo como anti-inflamatórios naturais. Busque incluir no mínimo cinco dos alimentos da lista abaixo, para investir todos os dias na sua saúde e longevidade:

- Limão: Rico em vitamina C, que promove a cicatrização, absorção de ferro e fortalece o sistema imunológico;
- Tomate: Rico em licopeno, que pode prevenir doenças cardiovasculares e câncer de próstata, estômago e pulmão;
- Espinafre: Rico em luteína, que pode proteger contra a catarata e a degeneração macular relacionada à idade;
- Abacate: Rico em vitamina E, que pode prevenir contra doenças crônicas não transmissíveis, como Alzheimer, Parkinson e aumentar a longevidade celular;
- Uva: Rica em resveratrol, que pode prevenir doenças cardiovasculares e alguns tipos de câncer, além de retardar o envelhecimento da pele.
- Sardinha: Rico em coenzima Q10, que ajuda a proteger a estrutura das células e melhorar a produção de energia e desempenho cognitivo;
- Laranja: Rica em hesperidina, que pode prevenir doenças cardiovasculares e alguns tipos de câncer;
- Maçã: Rica em quercetina, que pode contribuir com a regulação da pressão arterial e níveis de colesterol no sangue;
- Cenoura: Rica em betacaroteno, ativo precursor da vitamina A, que ajuda a prevenir contra a cegueira noturna e a degeneração macular. Também protege a pele dos danos causados pelos raios ultravioleta;
- Castanha do Pará: Rica em selênio, que fortalece o sistema imunológico e contribui com a regulação do metabolismo.

Lembre-se que a saúde é o ativo mais valioso do ser humano. Os hábitos de hoje impactarão na longevidade de amanhã.



Andryely Pedroso.
Eleita a primeira nutricionista LinkedIn Top Voices e Creator do Brasil. Mestre em Saúde da Comunicação Humana, Palestrante, Mentora de Nutricionistas, Apresentadora do quadro "Dicas da Nutri" na BAND TV, Embaixadora de Marcas e Autora dos livros "Personal Branding para Profissionais da Saúde" e "365 Ideias para Nutricionistas".



Descubra as estratégias dos inovadores: apaixone-se pelo problema e não pela solução

Lorena Pickert

Você já ouviu falar da famosa frase: Apaixone-se pelo problema e não pela solução? Essa frase usada para orientar a criação de novos produtos, é frequentemente atribuída a Uri Levine, empreendedor israelense e cofundador da Waze. Ao adotar essa mentalidade, ele compreendeu que a chave para criar soluções impactantes estava em compreender profundamente os problemas enfrentados pelos usuários.

Em vez de se concentrar exclusivamente em soluções pré-concebidas, ele dedicou seu tempo e esforço para entender os desafios reais e as necessidades dos usuários do Waze. Essa mentalidade é crucial para o sucesso empreendedor. Quando se está apaixonado pelo problema, a solução passa a ser uma consequência natural. Aqui estão algumas dicas práticas baseadas nesse princípio:

1. Conheça o problema:

Para criar uma solução eficaz, é essencial ter um entendimento profundo do problema que você deseja resolver. Realizar pesquisas é uma etapa fundamental nesse processo. Explore diferentes fontes, como artigos, estudos de mercado, análises de concorrência e dados relevantes. Ao estudar o contexto em que o problema se manifesta, você estará melhor equipado para encontrar soluções que atendam às demandas reais dos usuários.

2. Empatize com os usuários:

Colocar-se no lugar dos usuários é uma habilidade essencial para a criação de soluções significativas. Busque entender as dores, desafios e necessidades que os usuários enfrentam em relação ao problema. Isso envolve desenvolver uma empatia genuína e uma compreensão profunda das experiências vivenciadas por eles. Essa abordagem ajuda a construir uma visão mais holística das necessidades dos usuários.

3. Ganhe ou aprenda!

Em um processo de inovação, é importante estar disposto a experimentar e aprender com os resultados. Embora a primeira solução proposta possa não ser perfeita, cada erro representa uma oportunidade valiosa de aprendizado. Ao invés de se desencorajar com falhas iniciais, veja-as



como passos necessários para aprimorar sua compreensão do problema e aperfeiçoar a solução.

Ao seguir essas dicas, você estará direcionando seu foco para entender profundamente as necessidades dos usuários. Ao conhecer o problema, empatizar com os usuários e estar disposto a aprender com os erros, aumentam-se as chances de criar soluções verdadeiramente impactantes.

Quando estamos genuinamente apaixonados pelo problema, a solução se torna uma consequência natural do nosso entendimento e dedicação. Portanto, ao embarcar em empreendimentos e projetos inovadores, lembre-se de apaixonar-se pelo problema e deixar que a solução seja guiada por essa paixão.



Lorena Pickert
Especialista em Estratégias de Marketing de Conteúdo e Content Analyst na AAA Inovação. Já atuou como pesquisadora sobre análise e controle do crescimento de startups na FAE Business School, Community Manager na Hotmilk Ecosystema de Inovação da PUCPR, Community Intern no Distrito, Organizadora do TEDxUFPR, Embaixadora do Conecta SEBRAE e Embaixadora do CASE.



IRAN FERREIRA

Iran Ferreira, também conhecido como “Luva de Pedreiro”, é um influenciador digital e youtuber brasileiro. Ele ganhou destaque por suas publicações relacionadas ao futebol e suas habilidades no esporte.

Seus bordões característicos, como “Receba!” e “Obrigado, meu Deus”, rapidamente se popularizaram entre internautas e celebridades do mundo do futebol e outros esportes.

Além de sua presença digital, Iran também assinou contratos de publicidade e fez parcerias com marcas e organizações esportivas, como a Prime Video e o UFC. Em 2023, Iran Ferreira foi contratado para jogar futebol 7 pelo time Grêmio e continuou a chamar a atenção por suas interações nas redes sociais



Entrevista

Entrevista Exclusiva com Iran Ferreira

Conte-nos um pouco da sua história.

Cresci no interior da Bahia, na cidade de Quijingue, em um vilarejo muito humilde, chamado Tabua, com aproximadamente 200 pessoas morando lá, sendo 40 minutos de carro até a cidade. Sempre gostei de futebol e jogar bola, estudava e trabalhava para ajudar em casa. Vivía em uma realidade muito humilde.

De onde veio a ideia dos vídeos?

Eu comecei gravando os vídeos sem nenhuma pretensão. Gravava e mostrava para meus amigos da redondeza, como uma brincadeira mesmo, gostava de ver meus lances. Meus amigos me incentivavam a postar nas redes sociais porque achavam os vídeos legais e engraçados. Comecei a postar os vídeos no TikTok por diversão mesmo, até que um dia, um dos vídeos viralizou e teve milhões de acessos. Continuei postando e os vídeos viralizando no TikTok, até que as próprias páginas oficiais de times começaram a comentar nos vídeos. A partir desse momento muitas pessoas passaram a entrar em contato comigo, famosos, não famosos, empresas, etc. Tanto para “interesse comercial”, quanto para agenciar o que eu estava fazendo. Era um mundo novo pra mim. Aconteceu tudo muito rápido.

Por que o uso da luva?

Na Europa quando está muito frio os jogadores usam luvas, eu sempre gostei e queria imitá-los. Como não tinha dinheiro para comprar uma luva de marcas famosas, comprei uma luva bem simples, para ficar igual aos jogadores europeus, minha intenção era imitá-los. Após passar a usá-las nos vídeos, recebi muitos comentários em relação as luvas, muitos até negativos, de tanto as pessoas falarem sobre a “luva de pedreiro” que eu usava, decidi adotar o apelido. Luva de Pedreiro.

Como é sua relação com o ex-jogador de futsal Falcão, e como ele lhe ajudou, logo após problemas com seu antigo empresário?

Quando ao meus vídeos começaram a viralizar, muitos artistas, celebridades e jogadores de futebol comentavam em meus vídeos, o Falcão era um deles. Conversávamos, as vezes via direct, e acabamos desenvolvendo uma amizade verdadeira. Quando tive problemas com o primeiro empresário, o Falcão foi a primeira pessoa em que me veio a cabeça para pedir ajuda, por conta dessa aproximação que tivemos. Pedi ajuda, ele me deu total apoio e me ajudou com os problemas com o antigo empresário e me ajudou a profissionalizar o meu trabalho. Falcão é um grande amigo meu, admiro e tenho muito respeito por ele.

Em um intervalo de tempo muito rápido, você ficou famoso no mundo todo. Como lida com a fama?

Lido bem. O que mais me incomoda são críticas mais pesadas em relação a mim e o que eu faço, que não sou merecedor de onde cheguei e coisas do tipo. Sinceramente, não consigo entender esse tipo de comentário, as vezes, machuca, mas sigo amadurecendo e crescendo enquanto a isso. O resto é tranquilo. Trato as pessoas sempre bem, tiro foto com todo mundo. É bem legal receber o carinho dos fãs.



“Recebi muitos comentários em relação as luvas, muitos até negativos, de tanto as pessoas falarem sobre a “luva de pedreiro” que eu usava, decidi adotar o apelido. Luva de Pedreiro.”



De onde veio o famoso bordão “RECEBA” ?

Até hoje não sei explicar muito bem, kkkk. Eu fazia os gols nos vídeos e uma das maneiras de comemorar era de certa forma falando para os críticos, “então RECEBA aí esse gol”, “RECEBA”, “RECEBA”. A maioria das pessoas gostou, a coisa pegou e virou um bordão. E pegou tanto, tanto, que as pessoas de fora do Brasil não me chamam de “Luva de Pedreiro”, me chamam de “Receba”. Sempre que chego em algum lugar de fora do Brasil, todos me param e me chamam por “RECEBA”, kkkk.

Como você faz para selecionar seus parceiros comerciais?

Principalmente pela credibilidade da empresa e se vai de encontro com aquilo que eu quero e acredito. Não é somente dinheiro por dinheiro.

Sua marca vale milhões de reais. Como cuida da sua imagem?

Sou muito novo, tenho apenas 21 anos, mas tento focar na produção do meu conteúdo e cumprir com meus contratos. Tento fugir de polêmicas e tenho cuidado com o que posto. Sei que tenho milhares de crianças e adolescentes que me seguem, meu papel é inspirá-los e não decepcioná-los.

De todos os projetos que já fez, qual foi a sua melhor experiência?

Foram duas. Ir a premiação Bola de Ouro, a premiação dos melhores jogadores do mundo, fui o primeiro

influenciador da história a ser convidado para ir a cerimônia da Bola de Ouro, foi inacreditável e uma honra, é até difícil descrever em palavras, levarei isso para o resto da minha vida. Conhecer o The Rock. Zerei o game” kkk.

Você é o maior influenciador esportivo do mundo com quase 50 milhões de seguidores em todas as suas redes sociais. O que diria para alguém que quer trabalhar com Internet?

As coisas na Internet mudam muito rápido. Eu diria que, principalmente, estar antenado ao que está em alta, sempre terá uma demanda de procura maior. Outras coisas também são, ser autêntico e não se importar com as críticas, uma hora as coisas dão certo.

Em todas as andanças pelo mundo, alguma história engraçada para nos contar?

Tenho muito medo de voar. Estava indo para a Europa, perto do pouso, começou a sair fumaça do avião que arremeteu. Deu uma volta e conseguiu pousar. Saí correndo do avião. Pensei que fosse morrer, kkkkk.

Como lida com os haters?

Amadureci nos últimos anos. Hoje em dia, estou bem mais tranquilo quanto a isso. Sei que sempre existirão críticos. Tento não me importar.

Já teve proposta para jogar futebol profissionalmente?

Sim.

Quem é melhor, Messi ou Cristiano?

Os dois são gênios, mas prefiro o Cristiano.

Uma mensagem que queira deixar.

Esse ano será meu melhor ano.

“Principalmente pela credibilidade da empresa e se vai de encontro com aquilo que eu quero e acredito. Não é somente dinheiro por dinheiro.”

Startup

Como a atuação como consultor pode ampliar as opções de carreira

Gustavo Vilardo

A oportunidade

Atualmente, fala-se de um conceito mais moderno e menos linear de carreira, a "Slash Career", onde os executivos teriam, ao mesmo tempo, mais de uma atividade principal em segmentos distintos. Dentro desse contexto, a atuação como consultor de gestão surge como uma das diversas opções disponíveis.

Mas do que se trata exatamente um projeto de consultoria? Arrisco a dizer que, se fizermos essa mesma pergunta para três executivos diferentes, teremos três respostas distintas. Além disso, por que as empresas contratam consultoria? Quais as principais competências e habilidades que um consultor necessita para realizar seu trabalho? Como se entrega um projeto de consultoria? E, por fim, como se cobra por tal trabalho?

Baseado na minha longa experiência como consultor de gestão, vendendo e entregando projetos de consultoria, e como executivo, contratando projetos de consultoria, tentarei responder a tais perguntas.

O que é um projeto de consultoria?

A principal razão da existência de um projeto de consultoria é definir e/ou implementar uma solução para algum problema específico de negócio. Alguns exemplos de projetos de consultoria que participei e sua motivação são:

- Restruturação Organizacional: revisar a estrutura organizacional para adequação à uma nova realidade de negócio ou preparação para uma mudança de mercado
- Planejamento estratégico: avaliar cenários de negócio e competição, definir prioridades para um período futuro, alinhando as diversas áreas a um objetivo comum.
- Avaliação de entrada em um novo negócio: determinar a viabilidade e eventuais GAPs entre oferta e demanda no mercado a serem endereçados.

- Estratégia de "go to market" para lançamento de um novo produto: definir proposição de valor, segmentos alvo, canais de distribuição e estrutura de preços.

- Programa de eficiência operacional: estimar oportunidades de melhoria de processo, satisfação do cliente e respectiva otimização da força de trabalho.

- Roadmap de Transformação Digital e Inovação: implementar novas dinâmicas de trabalho visando habilitar uma cultura de Testar e Aprender para encurtar os ciclos de negócio e inovação.

Por que as empresas contratam um projeto de consultoria?

As empresas contratam um projeto de consultoria basicamente por quatro motivos principais, individualmente ou uma combinação deles:

- Conhecimento

Busca por aquisição de uma melhor prática ou benchmark para uma solução específica que não esteja disponível internamente, seja no mesmo setor, outro setor ou até em outro país.

- Capacidade de execução

Existe o conhecimento internamente sobre a solução, mas não há recursos internos disponíveis para executar o desenho e/ou a implantação de determinado tema.

- Chancela

O executivo contratante já tem uma solução na cabeça, mas precisa de uma chancela externa para alinhamento com pares, conselho e/ou investidores.

- Confiança

O executivo contratante conhece e confia numa determinada pessoa para executar o projeto, seja por notório conhecimento ou por experiências prévias semelhantes e bem-sucedidas.

Quais são as competências necessárias para realizar um trabalho de Consultoria?

Assim como qualquer outra atividade, se tornar um consultor de gestão exige o desenvolvimento de competências e habilidades específicas. Existe um mínimo de cinco competências principais sendo duas gerais Comercial estratégica e de Gestão de projetos e três mais específicas, as "Habilidades básicas de um consultor": Resolução de problemas, Comunicação efetiva e Desenvolvimento de casos de negócio.

- Comercial estratégica

Os projetos de consultoria têm que ser conceitualizados e vendidos e, para isso, é necessária uma visão crítica da situação do negócio de cada cliente potencial para que seja possível propor uma abordagem que ao mesmo tempo enderece o problema em questão e que agregue valor para o contratante.

- Gestão de projetos

Os trabalhos de consultoria são estruturados como um projeto, com início, meio e fim, e, como tal, demandam conhecimento e experiência no controle do escopo, do prazo, dos recursos envolvidos e do orçamento disponível.

- Habilidades básicas de um consultor

Todo projeto de consultoria requer o uso de pelo menos uma das três habilidades básicas, são elas:

Resolução de problemas

Definir a solução para um problema de negócio dificilmente é trivial, muitas vezes o próprio contratante acredita que o problema é diferente da realidade. Sendo assim, é fundamental utilizar uma abordagem baseada em hipóteses nas quais o problema de negócio é quebrado em problemas menores e independentes. Dessa forma, os dados são analisados de maneira interativa e as hipóteses são validadas ou refutadas até que se chegue na solução mais adequada. Exemplo: para definir uma solução a fim de reduzir o custo de uma determinada categoria, dever-se-ia investigar se seria diminuindo o volume ou o preço de aquisição.

Comunicação efetiva

Comunicar uma solução é uma etapa importante do projeto de consultoria e, por isso, tem que seguir critérios muito rigorosos de estruturação. O conceito geral mais utilizado é o "Princípio da Pirâmide" em que as mensagens principais correspondentes às soluções propostas são expostas em um primeiro nível e os detalhes que as suportam são reveladas em níveis mais baixos. Isso é mais relevante porque, tipicamente, a audiência está mais interessada na resposta do que em como se chegou até esta. Além disso, absorve-se ideias e conclusões mais facilmente dentro de um contexto mais amplo. Customizar apresentações de acordo com o estilo social de audiência é outro ponto crítico. Exemplo: para um indivíduo analítico, se deve usar uma lógica mais indutiva, mostrando todos as análises antes de apresentar a conclusão, o oposto se aplica a um indivíduo



mais pragmático.

Desenvolvimento de casos de negócio

Quase sempre propor uma solução para um problema de negócio requer investimento ou trade-off financeiro, por isso saber estruturar e estimar os impactos nos principais direcionadores do negócio é fundamental. Exemplo: a decisão de entrada num novo negócio requer investimento marginal com expectativa de geração de novas receitas, essa equação precisa ser bem-preparada, discutida e defendida.

Quais abordagens utilizadas para entregar um projeto de consultoria?

Um projeto de consultoria pode ser entregue utilizando duas metodologias principais como referência, Cascata e Ágil. No método Cascata, se definem grandes etapas com entregas parciais específicas associadas que, no final, compõem a entrega completa. No método Ágil, se definem EMV (entregas mínimas viáveis) para cada sprint (2-4 semanas) e, à medida que os sprints avançam, a entrega vai ficando mais completa e ganha robustez. A metodologia mais adequada depende da situação específica de cada projeto. Utilizando um Planejamento estratégico como exemplo, no método Cascata, há duas etapas: Definição da Estratégia (2-4 meses) e Implantação (6-12 meses). No método Ágil, há ciclos completos mais curtos de Definição de estratégia e Implantação, com duração de 4-6 meses.

Como se cobra por um projeto de consultoria?

Tipicamente, existem três maneiras de se cobrar por um projeto de consultoria, a utilização de cada uma dependerá do contexto durante a concepção e venda do projeto. Há casos em que se utiliza uma combinação das três modalidades.

Horas incorridas

Nessa modalidade, se define um valor por hora para cada recurso envolvido no projeto e



os valores devidos são apurados periodicamente, independente do que entregou no período. Ou seja, o risco de um eventual atraso fica por conta do contratante. Exemplo: em um projeto com duração de dois meses, com dois recursos em tempo integral, ao final, custará 2 recursos x 160 horas por mês x 2 meses x valor da hora de cada recurso.

Preço fixo

Nessa modalidade se define uma abordagem, um cronograma e as respectivas entregas e se cobra um valor fixo. Ou seja, o risco de um eventual atraso fica mais do lado do consultor, que é mitigado com a definição de uma matriz de responsabilidades (consultor e empresa) para execução do projeto. Exemplo: em um projeto de Estratégia de Go To Market para lançamento de um novo produto, com duração de 2 meses e 2 grandes entregas, ao final do projeto o valor devido é o montante fixo combinado na venda.

Baseado em valor agregado

Essa modalidade é, tipicamente, utilizada em projetos em que se pode medir os resultados diretamente, como, por exemplo, redução de custos. Se define um valor base e, tudo que for melhorado em relação a esse, o consultor tem direito a uma parte. Neste caso, a princípio, pode parecer que o risco é bem compartilhado, mas normalmente existe um esforço do consultor para colocar as iniciativas de pé e, nem sempre, ele tem o poder de decisão para implantação das mudanças. Ou seja, um eventual uso dessa modalidade tem que prever situações contratuais de proteção. Exemplo: em um projeto de Redução de Custos que identificou e realizou uma economia de R\$ 10 milhões ao longo de 12 meses, o consultor teve o direito a 40% desse valor, R\$ 4 milhões.



Gustavo Vilardo, Diretor Executivo de Planejamento Marketing do grupo VRIO, que controla SKY no Brasil, conselheiro de Startups, consultor de gestão, investidor anjo e ex-triatleta.

Simple Business.

O sucesso nasce do querer, da determinação e da persistência!



Se inscreva Agora Gratuitamente!

revistasb.com.br



IAN FREEMAN

A notável carreira de Ian Freeman no setor de seguros de vida e a sua abordagem orientada para a relação com o cliente fizeram dele um líder do setor.



Ian Freeman: O Conselheiro Compassivo de Gestão de Riqueza

O conhecimento poderoso conduz à prosperidade

No mundo atual, estamos sobrecarregados com imagens e dados, mas há uma imensa falta de conhecimento no domínio das finanças e da riqueza - e é aí que Ian Freeman entra na vida das pessoas: para criar uma relação pessoal com elas e fornecer o seu vasto conhecimento e orientação. Ao continuar a ler, sentir-se-á inspirado e perceberá como a filosofia de Freeman se aplica a si e a todos nós. Há décadas atrás, Freeman foi um dos primeiros a perceber que este conhecimento era um fator crítico para ajudar diversas comunidades. Tudo isto tem origem nas suas origens humildes.

De origens humildes à abundância

Nascido em Manhattan, de ascendência polaca/austríaca, Freeman aprendeu ele próprio a passar de uma mentalidade de escassez para uma mentalidade de abundância. A sua avó judia viveu nos esgotos polacos para se esconder durante a Primeira Guerra Mundial, antes de fugir para a América. A história da sua família tem sido uma enorme influência na razão pela qual ele ensina outras pessoas, com origens humildes semelhantes, a aprender sobre a riqueza geracional.

Freeman foi banqueiro e banqueiro de investimento antes de iniciar a sua carreira no sector dos seguros em 1987. Começando com um empréstimo de 5.000 dólares do seu tio, uma dívida pesada e uma grande ansiedade, Ian iniciou a sua carreira no sector dos seguros. Desde então, enriqueceu mais de 4.300 vidas ao subscrever mais de 1,8 mil milhões de dólares em benefícios para indivíduos, famílias e empresas. Freeman, o talentoso profissional de seguros de vida e fundador do Grupo Freeman, ganhou uma reputação estelar por sua dedicação inabalável à segurança financeira de seus clientes. A sua abordagem carinhosa, calorosa e atenciosa, aliada a um profundo co-



hecimento do sector, fez dele um conselheiro de confiança para indivíduos e famílias que procuram paz de espírito. Além disso, os esforços filantrópicos de Freeman exemplificam o seu empenho em ter um impacto positivo para além da sua esfera profissional. Este artigo aprofunda a notável carreira de Ian Freeman, revelando o seu papel no apoio a clientes como Stacey Stone, que perdeu o marido nos trágicos ataques de 11 de setembro há 22 anos, e as suas contribuições para a caridade através do seu trabalho filantrópico com a Melville Foundation. A sua empresa, The Freeman Group, está sediada em Boca Raton, Florida.

A perda trágica de Stacey Stone no 911 e o apoio de Ian Freeman.

Um dos exemplos mais profundos da abordagem empática de Ian Freeman envolve o seu trabalho com Stacey Stone, uma cliente que enfrentou uma perda devastadora. O marido de Stacey, Lonny Stone (amigo de infância de Ian), morreu tragicamente a 11 de setembro, deixando-a a ela

e aos seus dois filhos a braços com traumas emocionais e incertezas financeiras. A experiência e a dedicação de Ian Freeman revelaram-se inestimáveis durante este período difícil.

Reconhecendo a importância do seguro de vida para proporcionar estabilidade para Stacey e seus filhos, Freeman guiou-a através do complexo processo com sensibilidade e profissionalismo. Ele ajudou-a a navegar pelos meandros dos sinistros e garantiu que ela recebesse o máximo benefício da apólice. Além disso, o Freeman dedicou algum tempo a ouvir as dificuldades emocionais da Stacey, dando-lhe o apoio e a compreensão de que tanto necessitava. Ao ir além do seu papel como agente de seguros, Ian Freeman tornou-se um confidente de confiança para Stacey, ajudando-a a recuperar o controlo da sua vida durante um período extremamente difícil. A apólice ajudou o filho de Stacey a frequentar a faculdade de direito. E agora, 22 anos depois, a apólice para os Stone's - que criou um legado familiar - tem tido um impacto positivo para a família, estendendo-se à proteção dos seus netos, uma vez que o seu filho adquiriu uma apólice de seguro de vida própria.

A Fundação Melville: Os esforços filantrópicos de Ian Freeman

O compromisso de Ian Freeman em fazer a diferença vai além do seu trabalho como representante de seguros de vida. Ele tem colaborado ativamente com a Fundação Melville, uma organização de caridade dedicada a apoiar comunidades desfavorecidas. Como membro do conselho e defensor apaixonado da missão da fundação, Freeman tem desempenhado um papel fundamental.

A Fundação Melville concentra-se em proporcionar oportunidades educativas, apoio aos cuidados de saúde e recursos de desenvolvimento comunitário a indivíduos e comunidades desfavorecidos. O envolvimento de Ian Freeman tem sido fundamental para garantir o impacto contínuo da fundação, permitindo-lhe expandir o seu alcance e fazer uma diferença significativa na vida de inúmeras pessoas.

Principais sucessos

Freeman está entre os 40 melhores em produção de carreira em todos os 166 anos de história da Northwestern Mutual. Ele é um dos 16 representantes financeiros que se qualificaram todos os anos, desde a sua criação, para o Fórum da Northwestern Mutual, o mais alto nível de realização da empresa. Ian é um membro qualificado e vitalício da Million Dollar Round Table.

Freeman possui as designações Chartered Life Underwriter (CLU®), Chartered Financial Consultant (ChFC®), Chartered Advisor for Senior Living

(CASL®) e Accredited Estate Planner (AEP®).

Freeman foi presidente da Northwestern Mutual Financial Representatives Association, uma organização de 12 representantes financeiros cujo conselho representa mais de 7.500 representantes financeiros. Dedicou-se a dar continuidade aos valores proeminentes dos proprietários de apólices historicamente fornecidos pela Northwestern Mutual. Ele é membro da Associação Nacional de Consultores Financeiros Independentes e da Finseca, da qual foi membro do conselho.

Ian é um orador procurado, conhecido a nível nacional e internacional, que faz regularmente apresentações motivacionais e informativas sobre a indústria dos serviços financeiros.

Ian Freeman: Um Agente de Seguros de Vida Extraordinário

Com quase quatro décadas de experiência no sector dos seguros, Freeman solidificou o seu estatuto como um proeminente agente de seguros de vida. Sua jornada começou quando ele reconheceu a necessidade de uma abordagem abrangente para o seguro de vida que vai além da mera venda de apólices. A perspectiva holística de Freeman enfatiza o serviço baseado em relacionamentos, o planeamento financeiro a longo prazo e o apoio inigualável aos seus clientes. Ao analisar cuidadosamente as circunstâncias e objectivos únicos de cada cliente, Freeman concebe estratégias personalizadas para salvaguardar o seu bem-estar financeiro.





O Grupo Freeman, uma criação de Ian Freeman, emergiu como uma empresa reconhecida pelo seu profissionalismo e abordagem centrada no cliente. Como fundador e diretor, Freeman dá o tom à sua equipa, fomentando uma cultura de compaixão e especialização. A dedicação do grupo para educar os clientes sobre a importância do seguro de vida e seus benefícios levou a inúmeras histórias de sucesso, ganhando Freeman uma base de clientes fiéis de três gerações (e contando) e reconhecimento generalizado.

A notável carreira de Ian Freeman no sector dos seguros de vida e a sua abordagem orientada para a relação com o cliente fizeram dele um líder do sector. A sua dedicação inabalável para garantir o bem-estar financeiro dos seus clientes vai para além da venda de apólices, pois esforça-se por fornecer apoio e orientação abrangentes. O profundo impacto que teve na vida de Stacey Stone após a sua trágica perda exemplifica o empenho de Freeman no bem-estar emocional dos seus clientes.

Além disso, o envolvimento de Ian Freeman com a Melville Foundation demonstra a sua dedicação em causar um impacto positivo para além dos seus esforços profissionais. Através das suas contribuições como membro do conselho de administração e defensor, Freeman tem desempenhado um papel fundamental para ajudar a fundação a chegar às comunidades desfavorecidas e a capacitar os indivíduos através da educação, dos cuidados de saúde e do desenvolvimento comunitário.

No mundo dos seguros de vida, Ian Freeman destaca-se como um profissional que não só salvaguarda o futuro financeiro, como também proporciona consolo e apoio em momentos difíceis. A sua carreira notável e os seus esforços filantrópicos exemplificam o poder transformador da compaixão e do empenho. O impacto de Ian Freeman repercute-se muito para além do domínio dos seguros, tocando as vidas de indivíduos, famílias e comunidades diversas, ao mesmo tempo que inspira outros a fazerem a diferença nas suas próprias esferas de influência.





Foco e concentração

Como minimizar a distração

Hélio Contador

Sabe aquela sensação no final do dia de se sentir cansado e improdutivo, por não ter conseguido executar tudo que havia planejado? Pois é, distrações é o que mais temos atualmente. Além de um mundo tumultuado, caótico, cheio de incertezas e ameaças, a tecnologia, pelo bem ou pelo mal, nos mantém ligados e conectados em tempo integral, sete por vinte e quatro, como costumamos dizer. As vantagens das tecnologias modernas são imensas e nem conseguimos mais imaginar como viver sem elas, porém, o grau de distração e perda de foco aumentou consideravelmente, levando a uma queda significativa na produtividade.

Muitos de nós achamos que podemos realizar várias coisas ao mesmo tempo, o chamado "multitarefa", achando que com isso damos conta de resolver tudo que precisamos e num rápido espaço de tempo. Ledo engano, pois quem se imagina executando várias coisas ao mesmo tempo está sendo improdutivo e gastando mais energia do que o necessário. Li uma pesquisa de Neurociência feita com estudantes na Inglaterra, algum tempo atrás, que mostrou uma perda de cerca de 30% na produtividade, durante 1 dia de estudos, no grupo de alunos que executaram várias tarefas ao mesmo tempo, em comparação ao outro grupo de alunos que realizava tarefas sequencialmente, ou seja, termi-

nava uma tarefa e começava outra. Isso só comprova a tese de que nosso cérebro só consegue realizar uma tarefa cognitiva de cada vez; tarefas automáticas e habituais não exigem a mesma atenção (andar, dirigir, lavar o carro etc.) mas quando pensamos que estamos realizando várias tarefas, que requerem mais concentração, ao mesmo tempo, na verdade estamos alternando o foco e a concentração separadamente nessas tarefas, algo como "chavear" as funções, e, cada vez que retomamos a tarefa anterior, perdemos tempo (e energia) para retomar o assunto. No final do dia, nos encontramos mais cansados e frustrados por não termos conseguido realizar tudo que planejamos.

Quais são os principais fatores de distração que nos afetam no dia a dia? Vamos citar alguns deles, mas a lista é mais longa: Tecnologia - smartphones, tablets e computadores, pode ser altamente viciante e pode facilmente distrair as pessoas. Mídias sociais - são tremendamente viciantes e podem facilmente distrair as pessoas do que elas deveriam estar fazendo. Ambiente de trabalho - muitas vezes, o ambiente de trabalho pode ser barulhento e caótico, o que pode dificultar a concentração. Preocupações pessoais - coisas como problemas de saúde, relacionamentos, família ou finanças interferem na capacidade de uma pessoa de se concentrar em suas tarefas. Fome - pode afetar a concentração, pois o cérebro pre-

cisa de energia para funcionar corretamente. Não se alimentar adequadamente pode levar à distração e à fadiga. Fadiga - é outra fonte comum de distração. Quando uma pessoa está cansada, é mais difícil se concentrar em tarefas específicas. Tédio - Tarefas repetitivas ou tediosas podem facilmente levar à distração e falta de foco. Ansiedade e estresse - afetam a capacidade de uma pessoa de se concentrar, pois seu cérebro fica sobrecarregado e distraído com preocupações e pensamentos negativos.

A pergunta que fica é: o que fazer para melhorar nosso foco e concentração?

Antes de responder, acho importante conceituarmos alguns pontos sobre comportamento humano que ajudarão no entendimento dessa questão. Em primeiro lugar, nosso cérebro é uma magnífica e poderosa máquina que possui 86 bilhões de neurônios e processa cerca de 1 milhão de conexões a cada segundo, mas ainda movido pela ancestralidade, reagindo impulsivamente aos instintos de sobrevivência e reprodução, ou seja, qualquer coisa que possa parecer uma ameaça vai chamar nossa atenção instantaneamente. Além disso, somos bombardeados por milhões de bits de informação a cada segundo e nosso poder de processamento de forma consciente dessas informações é da ordem de milésimos desse valor. Outro fator importante é a analogia que podemos fazer sobre o fato de que os circuitos neurais que processam nossa concentração é o mesmo que o da ansiedade causada por uma ameaça ou distração percebidas, ou seja, quanto mais nos distraímos, menor nosso poder de foco e concentração.

Uma das leis básicas para nossa interação com o Universo diz que "Aquilo que você foca, se expande", seja para o bem ou para o mal. Essa é uma das razões que explica o fato de que, quando ouvimos uma notícia ruim, seja do meio de comunicação que for, tendemos a focar naquele problema e com isso aumentamos a real dimensão da coisa, gerando

emoções que chegam ao ponto extremo de perdemos a concentração ou até nos paralisarmos. E isso os telejornais sabem explorar muito bem!

Quem nunca teve dificuldades para lembrar o que alguém acabou de te dizer? Ou não se lembra de nada da paisagem do caminho de casa ao trabalho? Ou nem percebe o sabor da comida que está comendo por estar usando o Smartphone e pouco tempo depois não sabe o que comeu? Ou então está lendo um livro com pouca atenção e tem que voltar várias páginas para retomar o fio da meada?

Nossas distrações podem ser de forma sensorial, ou seja, não percebemos o que está à nossa volta e nos desligamos do mundo, ou de forma emocional, quando não conseguimos tirar aquilo da cabeça.

Uma curiosidade é que nossa visão é responsável por mais de 80% dos milhões de bits que recebemos por segundo, daí o motivo de nos concentrarmos melhor quando fechamos nossos olhos.

Para iniciar alguns métodos e técnicas para melhorar nosso poder de foco e concentração, devemos pensar na ATENÇÃO como um músculo mental que pode ser exercitado e fortalecido. Existem pesquisas que mostram que é possível treinar o centro visual do cérebro para suprimir as respostas neuronais ligadas aos estímulos que nos distraem.

Uma forma de começar esse processo de limpeza das distrações é identificando as coisas que mais nos distraem, sejam elas INTERNAS (pensamentos negativos, sintomas físicos, emoções perturbadoras) ou EXTERNAS (ambiente, barulho, poluição, ergonomia, administração do tempo, televisão, mídias sociais). Uma vez identificadas, fica mais fácil montar um plano de ação para lidar com esses pontos.

Veja agora 10 dicas para melhorar seu poder de foco e concentração:



- Estabeleça um objetivo claro: Tenha em mente o que você quer alcançar e mantenha seu objetivo enquanto trabalha.
- Organize seu ambiente: Crie um espaço de trabalho organizado e livre de distrações. Elimine ou reduza o máximo possível de estímulos que possam tirar sua atenção.
- Use técnicas de gerenciamento de tempo: Divida seu trabalho em tarefas menores e gerencie seu tempo de forma eficaz. Estabeleça prazos realistas e mantenha-se focado na tarefa atual.
- Faça pausas regulares: importante para descansar e refrescar seu cérebro. Faça exercícios de respiração, alongamentos ou simplesmente caminhe por alguns minutos.
- Pratique meditação ou mindfulness: A meditação pode ajudá-lo a desenvolver a capacidade de focar sua mente e se concentrar melhor. Existem muitos aplicativos e vídeos online que podem ajudá-lo a começar.
- Durma o suficiente: A privação do sono pode afetar negativamente sua capacidade de concentração. Descubra quantas horas de sono seu corpo precisa por noite.
- Exercite-se regularmente: O exercício físico praticado regularmente pode ajudar a melhorar sua saúde mental e aumentar sua capacidade de concentração.
- Reduza o estresse: O estresse pode afetar negativamente sua capacidade de concentração. Encontre maneiras de reduzir o estresse, como yoga, viagem, leitura ou uma caminhada relaxante.
- Use técnicas de concentração: Pratique técnicas de concentração, como contar ou repetir palavras-chave em sua mente, para ajudá-lo a manter o foco em uma tarefa.
- Fuja da multitarefa: Evite fazer várias tarefas ao mesmo tempo. Em vez disso, concentre-se em uma tarefa de cada vez e dedique sua atenção total a ela.

Enfim, não existe uma fórmula mágica que funcione para todo mundo, então crie sua própria metodologia de foco e produtividade, aquela que funcione para você!



Hélio Contador
Formado em Governança Corporativa pelo IBGC e participante dos grupos de trabalho em governança nas áreas da Saúde e Terceiro Setor do IBGC.
Palestrante, professor de pós-graduação da FGV IDE, colunista da Revista VERO e estudioso em assuntos de Comportamento Humano e Liderança com ênfase em Neurociências, Neurolinguística, Inteligência Emocional, Coaching e Mentoria. Larga vivência em posições executivas, presidência e CEO nas empresas Siemens S/A, Siemens Automotive, Ford Componentes Automotivos, Visteon América do Sul e GRAACC – Hospital de Câncer Infantil além de membro do board na AMCHAM e SindiPeças. Experiência em viagens internacionais e vivência nos países Alemanha e EUA com fluência em inglês.



Moda

Como transmitir credibilidade no mercado de trabalho através de como me apresento e me visto

Marthina Brandt



No mundo profissional, a forma como nos vestimos desempenha um papel fundamental na maneira como somos percebidos. Vestir-se de forma adequada e transmitir credibilidade através da imagem é essencial para o sucesso no mercado de trabalho. Com toda certeza, todos gostam de passar uma imagem positiva. Por isso, no decorrer deste artigo cito algumas dicas que contribuirão para essa construção.

1. Conheça a cultura da empresa:

Antes de decidir o que vestir, é crucial compreender a cultura da empresa em que você trabalha. Algumas organizações têm um código de vestimenta formal, enquanto outras são mais descontraídas. Porém, não esqueça de imprimir e respeitar o seu estilo.

2. Vista-se profissionalmente:

Independentemente do ambiente de trabalho, é importante se vestir de forma profissional. Opte por roupas que demonstrem confiança e competência. Blazers, ternos bem ajustados, blusas elegantes, calças sociais e saias na altura do joelho são escolhas seguras para criar uma imagem profissional. Bermuda até algumas décadas atrás nem existiam, nem eram roupas para adultos. Se você quer imprimir confiança, não se vista desta maneira. Mulheres, cuidado com decotes e roupas justas demais.

3. Cuidado com a aparência:

A aparência geral é um fator crucial para transmitir credibilidade. Certifique-se de que suas roupas estejam bem passadas, limpas e ajustadas corretamente. Preste atenção aos detalhes, como a limpeza dos sapatos, unhas bem cuidadas e um penteado adequado. Uma aparência arrumada indica profissionalismo e atenção aos detalhes.

4. Escolha cores e estilos adequados:

Opte por cores sólidas e neutras para criar um visual elegante e profissional. Cores como preto, cinza, azul marinho e branco são opções seguras. Evite estampas chamativas ou muito coloridas,

a menos que sejam apropriadas para o ambiente de trabalho. O estilo das roupas também deve refletir profissionalismo e discrição.

5. Acessórios sutis:

Os acessórios certos podem complementar sua imagem profissional. Opte por acessórios discretos, como um colar simples, brincos pequenos e uma bolsa profissional. Evite acessórios extravagantes ou exagerados, pois podem distrair a atenção do seu profissionalismo.

6. A importância da higiene pessoal:

Além de se vestir adequadamente, é fundamental manter uma boa higiene pessoal. Certifique-se de estar sempre limpa e com um perfume discreto. Tenha atenção à sua postura e mantenha uma linguagem corporal confiante.

7. Adapte-se às ocasiões especiais:

Em certas ocasiões, como reuniões com clientes importantes ou eventos corporativos, é necessário ajustar seu visual. Vista-se de maneira mais formal e adequada ao ambiente específico. Pesquise o dress code do evento e planeje seu traje com antecedência para causar uma impressão duradoura.

Vestir-se bem e transmitir credibilidade através da imagem é uma parte essencial do sucesso no mercado de trabalho. Uma aparência profissional transmite confiança, competência e responsabilidade. Existem inúmeros depoimentos de pessoas que mudaram a maneira de se vestir e que perceberam rapidamente como essa atitude básica transformou o seu círculo e resultado no trabalho. Jordan Peterson é um bom exemplo disso. Para tal feito não é necessário usar roupas de grife e sair da sua realidade. Usando a criatividade e adquirindo algumas peças mais neutras isso já se torna possível. Lembre-se que essa mudança é um investimento em você mesmo!



Marthina Brandt é empresária e influenciadora. Trabalhou como modelo dos 13 aos 28 anos com as principais marcas nacionais e internacionais. Em 2015 foi eleita Miss Brasil.



Economia Comprar ou alugar? Eis a questão.

Matheus Freitas

A decisão entre alugar um imóvel para moradia ou comprá-lo é um assunto que está sempre em pauta e costuma ter generalizações perigosas. Ambas as opções possuem vantagens e desvantagens, mas a decisão final não deve ser somente financeira. Essa decisão deve ser bem fundamentada no momento de vida, a fase da carreira, condições financeiras e os planos familiares. E o porquê da necessidade dessa reflexão, se pauta na conveniência para cada indivíduo.

Um fato evidente porém pouco considerado é a questão dos juros embutidos no aluguel e o quão desvantajosa é essa opção no longo prazo, do ponto de vista financeiro. Na maioria dos contratos de aluguel, o reajuste é feito levando em consideração o Índice Geral de Preços (IGP-M). Nos últimos 10 anos, o IGP-M acumulado foi de 119,5%, uma média de 11,95% ao ano. Isso significa que um aluguel inicial de R\$ 1.500,00 em 2013 reajustado de forma rigorosa pelo índice, alcançou o valor de R\$ 3.292,58 em 2023. Considerando um indivíduo no início da carreira profissional ou indivíduos recém casados, qual seria a melhor opção, comprar ou alugar?

Considerando um imóvel de R\$ 300 mil com um aluguel de 0,5% de seu valor, temos um valor mensal de R\$ 1.500,00. No final de 30 anos, com uma correção

média de 5% ao ano (menos da metade da média dos últimos 10 anos), o aluguel estará em R\$ 6.174,20, com um total pago de R\$ 1.195.899. Isso é equivalente a 3,98 vezes o valor do imóvel.

Agora simulando a compra do mesmo imóvel de R\$ 300 mil, com uma entrada de 30% de seu valor e um financiamento dos R\$ 210 mil restantes. Se considerarmos uma taxa de juros em 9,50% ao ano durante 30 anos, o total pago pelo comprador na aquisição seria de R\$ 588.056,15 aproximadamente. Isso equivale a 1,96 vezes o valor do imóvel, quase o dobro.

A decisão entre comprar ou alugar vai depender das peculiaridades de cada pessoa ou família. Uma família com renda estável e preferência de região/cidade definida, torna-se a aquisição do imóvel mais conveniente. Em contrapartida, para pessoas no início da carreira, sem família formada ou incertezas sobre sua permanência em determinada região/cidade, o aluguel se torna uma opção mais viável. É sempre válido refletir bem e buscar analisar de forma multifatorial antes de adquirir uma dívida, ou pagar por anos algo que nunca será seu.



Matheus Freitas.
Formado em Economia
Assessor de Investimentos
Sócio do escritório Kaza Capital

Os Desafios da Biotecnologia para Alimentação Mundial: Construindo um Futuro Sustentável

Lucas Boaventura

A crescente demanda por alimentos para a população mundial é um desafio que se intensifica a cada dia. Com uma projeção de cerca de 9,7 bilhões de habitantes até 2050, segundo a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), garantir a segurança alimentar se torna uma prioridade global. Nesse contexto, a biotecnologia emerge como uma ferramenta essencial para enfrentar os desafios da produção de alimentos de forma sustentável. No entanto, essa abordagem não está isenta de obstáculos e questões complexas que precisam ser consideradas.

A biotecnologia tem o potencial de aumentar a produtividade agrícola por meio do desenvolvimento de variedades de plantas mais resistentes a doenças, pragas e condições ambientais adversas. A modificação genética de culturas pode conferir características desejáveis, como resistência à seca, maior teor nutricional e resistência a doenças específicas, permitindo uma produção mais eficiente e abundante.

No entanto, um dos desafios enfrentados é garantir que essas variedades geneticamente modificadas (OGMs) sejam seguras para o

consumo humano e para o meio ambiente. São realizadas rigorosas avaliações de segurança e regulamentação, para mitigar quaisquer riscos potenciais associados à liberação desses organismos no ambiente.

Além de aumentar a produtividade, a biotecnologia também pode desempenhar um papel importante na promoção da equidade no acesso aos alimentos. O desenvolvimento de culturas mais resistentes e nutritivas pode beneficiar regiões com recursos limitados, permitindo uma produção local mais eficiente e acessível. Isso pode reduzir a dependência de importações e garantir a segurança alimentar em comunidades vulneráveis.

No entanto, é necessário garantir que as tecnologias biotecnológicas sejam acessíveis e disponíveis para pequenos agricultores e países em desenvolvimento. Isso requer investimentos em pesquisa e desenvolvimento, transferência de tecnologia e capacitação para garantir que todos possam se beneficiar dos avanços da biotecnologia.

A aceitação pública das tecnologias biotecnológicas na produção de alimentos é um desafio



significativo. Existe uma falta de entendimento e uma percepção negativa em relação aos OGMs em algumas partes do mundo, o que tem levado a restrições regulatórias e dificuldades no acesso a mercados internacionais.

A transparência, o diálogo aberto e a educação são fundamentais para melhorar a compreensão pública da biotecnologia. Os governos e as instituições científicas têm um papel crucial na comunicação dos benefícios e dos riscos envolvidos, fornecendo informações baseadas em evidências e promovendo um debate informado sobre o assunto.

A produção de alimentos em larga escala tem sido drasticamente criticada por entidades que falam das constantes ao meio ambiente, incluindo o desmatamento, a perda de biodiversidade e o uso excessivo de recursos naturais. A biotecnologia pode contribuir para a sustentabilidade ambiental ao desenvolver culturas com maior eficiência no uso de recursos, reduzindo a necessidade de defensivos agrícolas e fertilizantes químicos, sendo esses utilizados de forma mais assertiva e consciente.

No entanto, é necessário avaliar cuidadosamente os impactos ambientais das tecnologias biotecnológicas em longo prazo. O monitoramento contínuo dos efeitos sobre os ecossistemas, a diversidade genética e a interação com espécies nativas são fundamentais para minimizar quaisquer efeitos adversos não intencionais. Para isso empresas do mercado investem altas cifras na área de P&D, Pesquisa e Desenvolvimento. Cientistas

das mais diversas áreas integram um rico corpo técnico dentro destas empresas com o propósito de entregar ao mercado produtos capazes de exercer sua funcionalidade sem qualquer dano ao meio ambiente.

A biotecnologia oferece oportunidades promissoras para enfrentar os desafios da alimentação mundial, aumentando a produtividade agrícola, promovendo a equidade no acesso aos alimentos e contribuindo para a sustentabilidade ambiental. No entanto, é necessário abordar os desafios relacionados à segurança, acesso, aceitação pública e sustentabilidade para garantir que a biotecnologia seja aplicada de forma responsável e ética.

A colaboração entre cientistas, governos, setor privado e sociedade civil é essencial para desenvolver e implementar políticas e regulamentações adequadas, promover a pesquisa e desenvolvimento, e fornecer recursos e treinamento para aqueles que mais precisam. Somente através de um esforço conjunto podemos utilizar plenamente o potencial da biotecnologia e construir um futuro alimentar sustentável para todas as pessoas ao redor do mundo.



Lucas Boaventura.
Agronomist Engineer.
Technical Manager in Vital Group.
Specialist in Plant Protection, Environmental Law, Soil and Plant Nutrition.
MBA in Strategic Agribusiness Management.





“
**Não tem outra
fórmula para as coisas
acontecerem bem se não
for com muita dedicação
e uma dose de talento.”**

Bernardinho

Ex-técnico da seleção brasileira de vôlei,
medalha de ouro em duas Olimpíadas

@revistasimplebusiness

www.revistasb.com.br

Simple Business.

Salvador da Bahia, Bahia - Brasil

Muito mais que negócios.
Estilo de vida.

revistasb.com.br