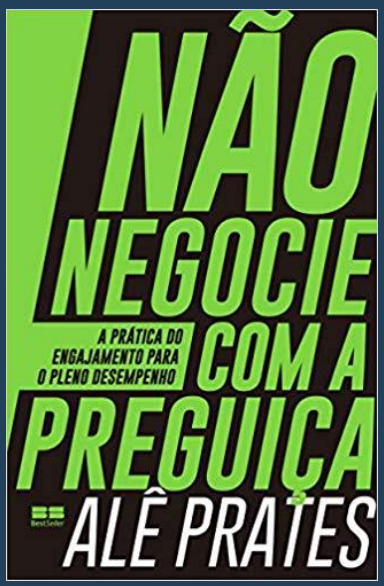

Não Negocie com a Preguiça

Não Negocie com a Preguiça
Ano de publicação: 2006
Autor: Alê Prates
240 páginas
Link para compra: https://amzn.to/2NWQcHn

O livro "Não Negocie com a Preguiça" foi publicado em 2019, pelo autor, Alê Prates. O principal objetivo é apresentar a importância do engajamento, a fim de te despertar para adquiri-lo e alcançar o sucesso.
O autor faz uso de uma linguagem simples e direta, com a finalidade de que o engajamento seja estimulado em você, além de que possa aplicar todos os recursos apresentados nas situações cotidianas e em todos os contextos da sua vida.
O conteúdo do livro é dividido em 4 áreas, a da relação do engajamento com a sua carreira; liderança; saúde; e, por fim, com os seus relacionamentos.

Avaliação geral

8

8 Aplicabilidade
9 Inspiração
7 Inovação
9 Impacto no resultado
8 Estrutura

Principais ideias do livro

- *Você não vai dar resultado o tempo todo*;
- Seja muito bom no que faz, por mais que não goste de fazer;
- Trabalhar demais não significa ser engajado;
- Esteja sempre presente;
- "Quando estiver perto, não fique longe";
- Compromisso não é engajamento;
- Valorize seu estado atual;
- Ensine o caminho de aprendizado para seus liderados;
- Defina o sentido certo para garantir o engajamento;
- O "conhecimento sem ação é máscara".

Esse livro é indicado para quem?

O conteúdo do livro é ideal para você que:

- Não consegue obter grandes resultados em sua vida;
- Não se sente realizado;
- Deseja avançar para o próximo nível em sua carreira.

Além disso, se você considera que possui bons objetivos e planejamentos, mas não consegue executá-los, este livro é para você!

Visão geral do livro

Overview: Por que Engajamento?

Atualmente, muitas organizações e funcionários buscam uma maior produtividade, disciplina, motivação, melhor gerenciamento do tempo e muitas outras boas habilidades e comportamentos. Porém, são poucas que alcançam o verdadeiro resultado. Mas afinal, o que é preciso para alcançar esse tal resultado?

Bom, segundo o autor, esse resultado vem da consequência do nosso desempenho. E o que nos leva ao melhor desempenho?

Esse que é o ponto principal, e pode-se resumir em uma única palavra: ENGAJAMENTO. Ela é capaz de explicar tudo, pois quem possui engajamento possui foco, disciplina, superação e um pleno desempenho.

Para o autor, engajamento pode ser definido como um ato de "*fazer por livre e espontânea vontade o que precisa ser feito*".

> *"Você não vai e não precisa dar resultado o tempo todo".*

Para que possamos prosseguir, é necessário desmistificar a diferença entre comprometimento e engajamento, afinal isso gera muita confusão. O comprometimento é realizar por necessidade o que precisa ser feito, ou seja, acaba sendo uma obrigação. Já no engajamento, você faz porque quer.

Além disso, o engajamento é uma participação assertiva, que reúne intensidade, frequência e um método.

Overview: Engajamento e a sua carreira

Muitos entram em pânico por terem de apresentar resultado a todo momento e buscar sempre o seu melhor.

Mas calma, você não precisa ser sempre o melhor, precisa ser apenas engajado em sua trajetória. E outra, você só é forte quando se deixa ser fraco, ou seja, só consegue avançar quando tem humildade de reconhecer suas fraquezas.

Caso queira subir para o próximo nível em sua organização, é preciso se acostumar a ser mediano e se esforçar para ir ganhando destaque. Além disso, faça com que a sua participação seja estratégica e intensa, isso vai fazer você ir além.

O autor nos conta a história de João, uma simples pessoa que era responsável pela limpeza dos banheiros. Em uma de suas conversas, ele afirmou que não gostava do que fazia, mas era melhor do que todos naquilo, pois não queria fazer isso por muito tempo, então realizava o possível para se destacar.

Então, o que podemos tirar de ensinamento dessa história?

Simples, que devemos parar de desvalorizar o nosso estado atual, pois devemos valorizar e realizar o melhor no que estamos fazendo, assim, podemos colher bons frutos, além de surgirem ótimas oportunidades.

De acordo com o autor, o "*conhecimento sem ação é máscara*", ou seja, o que forma um profissional é o volume de sua participação e aplicações, não os diplomas.

Por fim, tenha em mente que trabalhar demais não quer dizer que você está engajado. Para que possa te auxiliar nisso, veja essas dicas:

- *Valorize o seu tempo;*
- Resultado vale mais que disponibilidade; e
- Seja 100% presente.

Além disso, lembre-se de que em algum momento de sua carreira você passará por uma transição, afinal, ela faz parte do engajamento. Dessa forma, você vai precisar de novas habilidades e percepções, além de muito planejamento.

Overview: Engajamento e a sua liderança

"Um líder jamais vai extrair das pessoas o que elas não têm, portanto, desenvolva-as".

A nova geração é engajada pelo progresso, ou seja, quer engajamento das pessoas? Então, a orientação é que você as ajude a construir um caminho de realizações.
Se você exerce o cargo de líder, provavelmente já fez o uso de várias ferramentas para conquistar o tão sonhado engajamento, foram inúmeros *feedbacks*, pesquisas de clima e treinamentos.
Mas calma, realizar o engajamento é algo difícil. As pessoas até sabem o que desejam, mas não conseguem se engajar. Então, a dica é que você as ensine o caminho, facilitando-o.
Os principais *insights* deste capítulo são:

- *A busca incessante pelo resultado está adoecendo as pessoas;*
- Não se preocupe com as pessoas, apenas demonstrar interesse é o suficiente;
- Resultado nem sempre é resultado de eficiência.

Diante desse cenário, é hora de repensar a gestão atual. É hora da transição de uma gestão focada em resultados para uma focada em engajamento, atribuindo mais valor.
Para você conseguir cumprir esse desafio, o autor fornece algumas dicas:

Compartilhe: mostre o novo modelo de gerenciamento, assim como os motivos e as vantagens;
Antecipe-se: levante os principais problemas, e divida entre os funcionários para que possam apresentar soluções;
Prepare-se: traga material relacionado aos problemas, como livros e vídeos.

Lembre-se de que quanto mais o líder preparar a equipe, mais rápido vão ser solucionados os problemas. No decorrer do conteúdo do livro, é apresentado um passo a passo bem mais específico para que você possa construir a sua metodologia de gestão, levando em consideração todos os fatores que influenciam no engajamento.
Por fim, seja o líder que motiva, treina, participa, reconhece e cobra. Simplesmente foque na gestão e faça como ela deve ser.

Overview: Engajamento e a sua saúde

Na grande maioria dos casos, focamos em diversas áreas de nossa vida e acabamos deixando a saúde de lado.
Quando se trata de saúde, o ponto principal para conquistar resultados é se engajar com a sua rotina, com um novo caminho. Aí, eu te pergunto: qual o seu sentido?
Por exemplo, se seu sentido for possuir um corpo perfeito, vale a pena se engajar com isso? Tenha em mente que vai ser preciso "abrir mão" de muitos prazeres, além de ser muito regrado.
O autor compartilha os conceitos que funcionaram para ele e talvez possam agregar muito valor a você; são eles:

- *Atribua o valor certo à sua alimentação;*
- Sinta-se mal por não se exercitar;
- Encare a culpa de forma correta;
- Seu indicador precisa ser a sua evolução.

Portanto, é essencial que você se engaje com o sentido certo para você, senão você não vai aguentar. Lembre-se que a vida é um conjunto de regras e exceções, então formalize as suas já, e passe a segui-las.

Overview: Engajamento e os seus relacionamentos

Segundo o autor, os relacionamentos possuem uma grande relação com o seu desempenho em qualquer âmbito de sua vida.
Por isso, é necessário que esses relacionamentos sejam saudáveis, logo o autor define o fluxo ideal como:

1. Relacionamento;
2. Autoestima;
3. Autoconfiança;
4. Transformação;
5. Desempenho;
6. Resultados.

Para que seu desempenho melhore nos relacionamentos, é preciso que você conviva com pessoas melhores que você, o autor diz que isso foi fundamental para que ele obtivesse sucesso em sua trajetória.
Além disso, ele nos atenta para que não cometamos o erro de entrar em um relacionamento apenas para extrair alguma coisa dele. É preciso reciprocidade, ou seja, servir bem às pessoas e, futuramente, colher os frutos.

"A presença se tornou o maior símbolo de amor do mundo contemporâneo!"

A frase acima, citada pelo autor, fala em relação à presença, e isso é algo muito complicado atualmente. Pois estamos presentes na maioria das situações, mas não praticamos a presença; na maioria das vezes o *smartphone* rouba a cena.
Por fim, o autor nos propõe uma reflexão: quantas pessoas você gosta e está distante? Para o autor, isso não é falta de amor, e sim participação! No mundo em que vivemos, temos muitas tecnologias que permitem estar perto de quem está longe, portanto, utilize-as.

O que outros autores dizem a respeito?

Em "Desperte o seu Gigante Interior", Tony Robbins explica que manter o comprometimento com suas decisões pode ser desafiador, mas, quanto mais você tenta, mais fácil fica. Então, quando você falhar ao tentar evocar uma mudança na sua vida, não fique desencorajado. Em vez disso, pense no que você pode aprender com a falha.
Já em "Poder Sem Limites", o autor explica que, geralmente, uma pessoa de sucesso anda de uma maneira mais erguida, mais imponente, demonstrando ter autoestima. Uma das maneiras de se ter sucesso, portanto, seria replicar este comportamento e começar a caminhar dessa mesma forma, de maneira mais imponente.
Por último, no livro "*Mindset*", da psicóloga Carol S. Dweck, é debatido como nossas crenças moldam nosso comportamento e nosso crescimento. Enquanto mindsets produzem visões de mundo definitivas, pessoas podem mudar ao aprender novas habilidades. Seres humanos podem ser ensinados a reagir de diferentes formas, como enfrentar desafios e pensar de outra maneira.

Certo, mas como eu posso aplicar isso na minha vida?

Com o término da análise do livro, pode-se concluir que o principal objetivo do autor foi provocar o seu engajamento. O conteúdo para a transformação já foi apresentado, agora, cabe a você ir em busca de conquistá-la.

Para que você possa seguir em frente e ir executando os ensinamentos apresentados até aqui, resolvemos deixar algumas dicas para que você possa aplicar no seu cotidiano; são elas:

- *Sempre diminua as suas expectativas, esteja satisfeito com tudo o que realizou;*
- Faça o julgamento ao alvo, ou seja, questione quem chegou antes de você onde você deseja chegar e obtenha grandes ensinamentos;
- Sua vida não vai mudar em um fim de semana, tenha calma e mantenha-se engajado;
- Quando você quer alguma coisa, todo o universo conspira para que você realize o seu desejo;
- Escolha um trabalho que você ame e não terá que trabalhar um único dia na sua vida;
- Se você não construir o seu sonho, alguém vai contratá-lo para ajudar a construir o dele.

Se você gostou desse livro, aproveite para conhecer nosso acervo completo com centenas de Pocketbooks dos maiores sucessos nas áreas de gestão, marketing e vendas, liderança, estratégia, desenvolvimento pessoal e empreendedorismo!

Clique e acesse agora: www.pocketbook4you.com

O conteúdo apresentado acima traduz a visão e análise crítica da nossa equipe de redatores, respeitando os fundamentos de propriedade intelectual no Brasil (artigo 8, inciso I). Nenhuma parte do livro está sendo copiada. São conteúdos únicos e exclusivos, sempre dando créditos aos autores e indicando o link para aquisição da obra completa. A PocketBook4You respeita o código de direitos autorais de acordo com o estabelecido na legislação brasileira, Lei 9.610/98. Este conteúdo é de propriedade exclusiva da PocketBook4You e está protegido pela Lei de Direitos Autorais em seus artigos 46, I, (a) e em seu artigo 47, isso porque não se trata de reprodução e também não lhe implicam qualquer descrédito, pelo contrário, o direito moral é protegido e, como ressaltado anteriormente, o leitor recebe um link para adquirir a obra. É proibida a reprodução deste material sem a autorização da empresa.