



# LIDERANÇA EFICAZ E RELAÇÕES INTERPESSOAIS



INICIAREMOS EM 3 MINUTOS



# RODRIGO CAZELLI

**ADMINISTRADOR**

**ESPECIALISTA EM ADMINISTRAÇÃO  
DE MARKETING E PROPAGANDA**

**PROFESSIONAL END SELF  
COACHING – IBC (2012)**

**ANALISTA COMPORTAMENTAL –  
IBC (2012)**

**CONSULTOR, INSTRUTOR E  
PALESTRANDE.**

**Desenvolver competências que  
aliam aspirações pessoais às  
formas de interação,  
comunicação, motivação e  
liderança.**



Trazer um conteúdo que espelha técnicas comprovadas cientificamente com metodologias e ferramentas práticas pautadas na ética, e capazes de trazer transformações marcantes na vida das pessoas.





Trata-se de um trabalho que motiva, alerta sobre obstáculos, mostra caminhos.

**VOCÊ SÓ EXISTE NO TEMPO  
PRESENTE.**



# AUTOAPRESENTAÇÃO - INTRODUÇÃO RÁPIDA

## INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS

NOME

OBJETIVO COMO SERVIDOR

ÁREA DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL, PROFISSÃO  
OU CARGO

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL RESUMIDA

FORMAÇÃO OU TITULAÇÕES

CARACTERÍSTICA PRINCIPAL

CARACTERÍSTICAS E BENEFÍCIOS DO PROCESSO  
DE COACHING

# ACREDITE VOCÊ POSSUI TODAS AS FERRAMENTAS E RECURSOS NECESSÁRIOS PARA SER EXCELÊNCIA NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA.



Hoje permita-se.

- Dar o melhor de você.
- Ouse fazer mais.
- Ser diferente.
- Experimentar novas coisas.
- Atreva-se ir além.

**Estamos iniciando um importante processo em nossas vidas nesse momento é fundamental compartilharmos um conhecimento essencial para uma vida melhor.**



# Conceituação

**COACHING = PROCESSO**

**COACH = PROFISSIONAL**

**COACHEE = CLIENTE**



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# O QUE É COACHING?

1 - Um processo onde se cria um contexto transformacional para o alcance de um estado desejado;

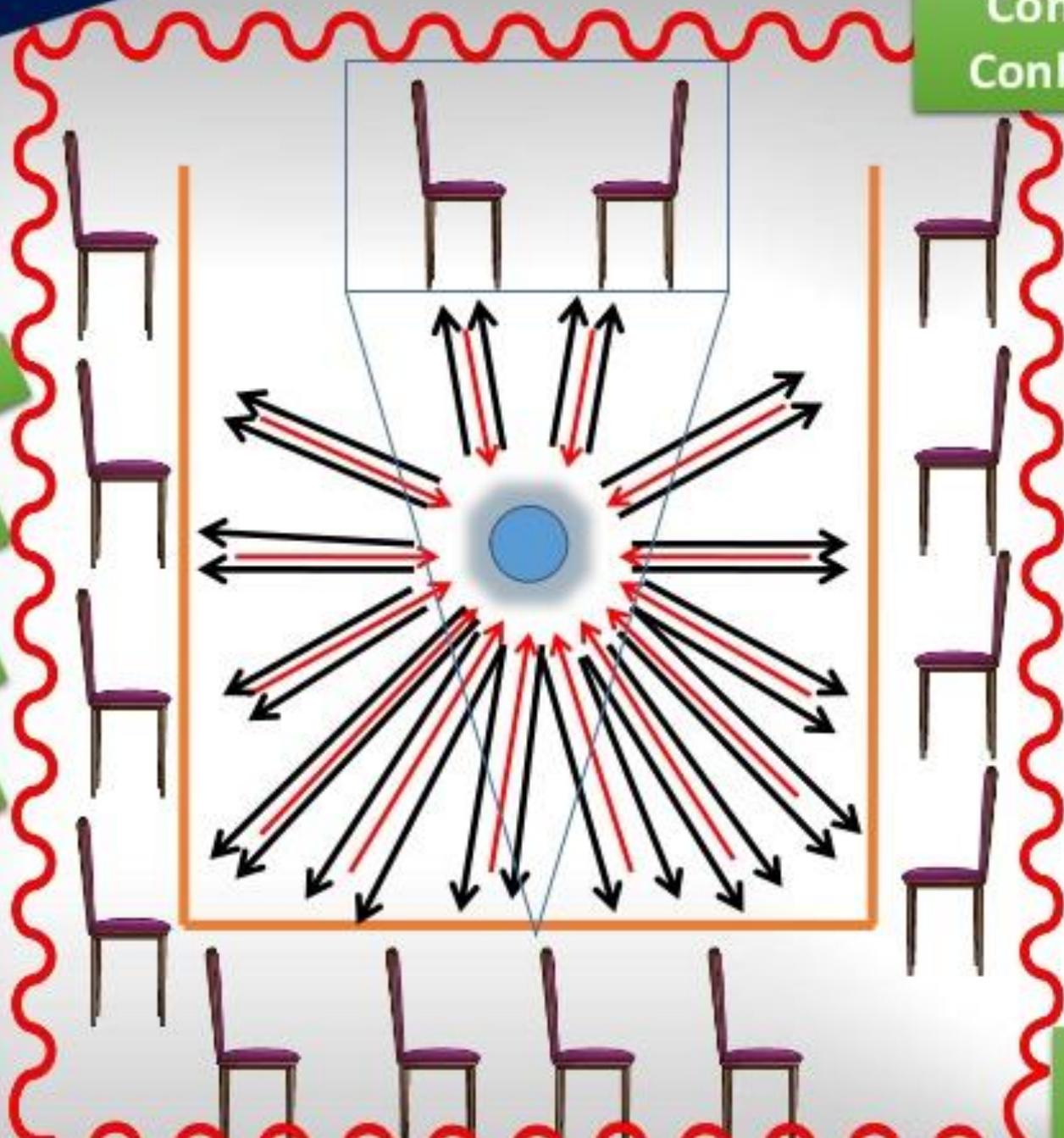
2 - Um processo onde o profissional Coach acompanha, dá suporte e apoio ao Coachee (cliente) que pode ser uma pessoa, equipe ou empresa para aceleração de suas metas e objetivos;

3 - Uma oportunidade, uma dificuldade, um sonho, uma meta... Às vezes pode parecer difícil alcançar um objetivo e o papel do coaching é mostrar que tudo é possível, traçando metas e definindo novos caminhos.

Fonte: effectacoaching



Container de Conhecimento



Compartilhar  
Ensinar  
Dar  
Receber

Aprendizado com Transformação

Ambiente Seguro

# Principais características

- Foco no futuro
- Começo, meio e fim
- Ação constante
- Feedback contínuo
- Estímulo e desafio
- Ausência de julgamento
- Desenvolvimento de performance e competências
- Alcance de objetivos específicos



Rodrigo Cazelli

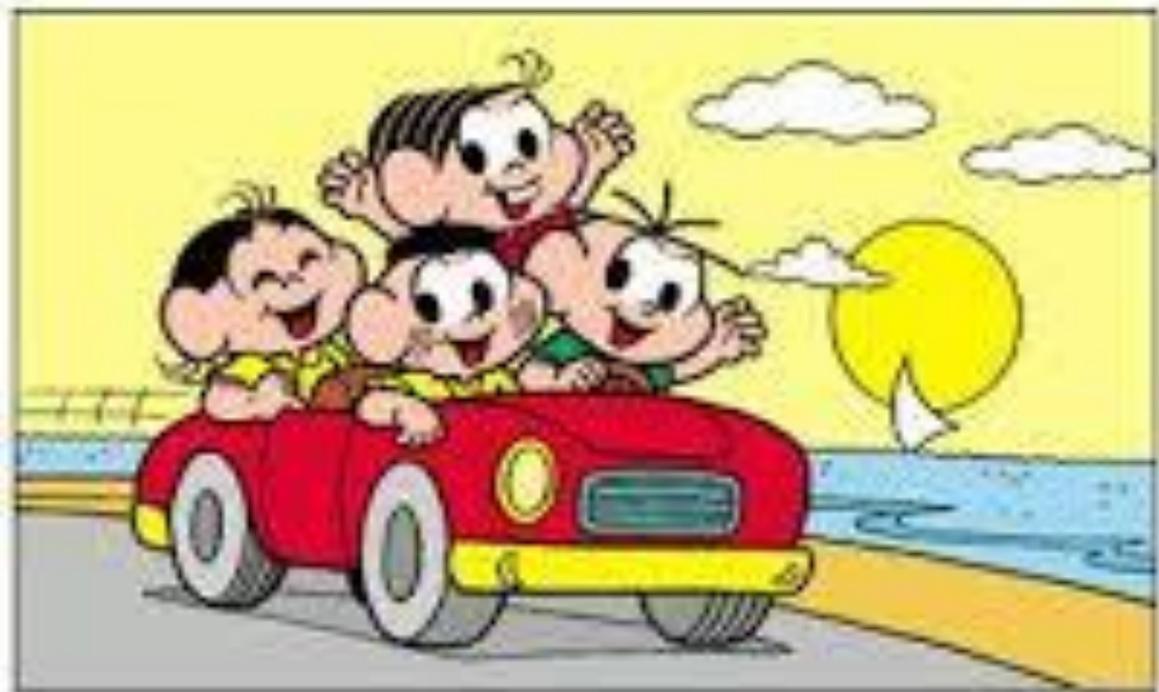
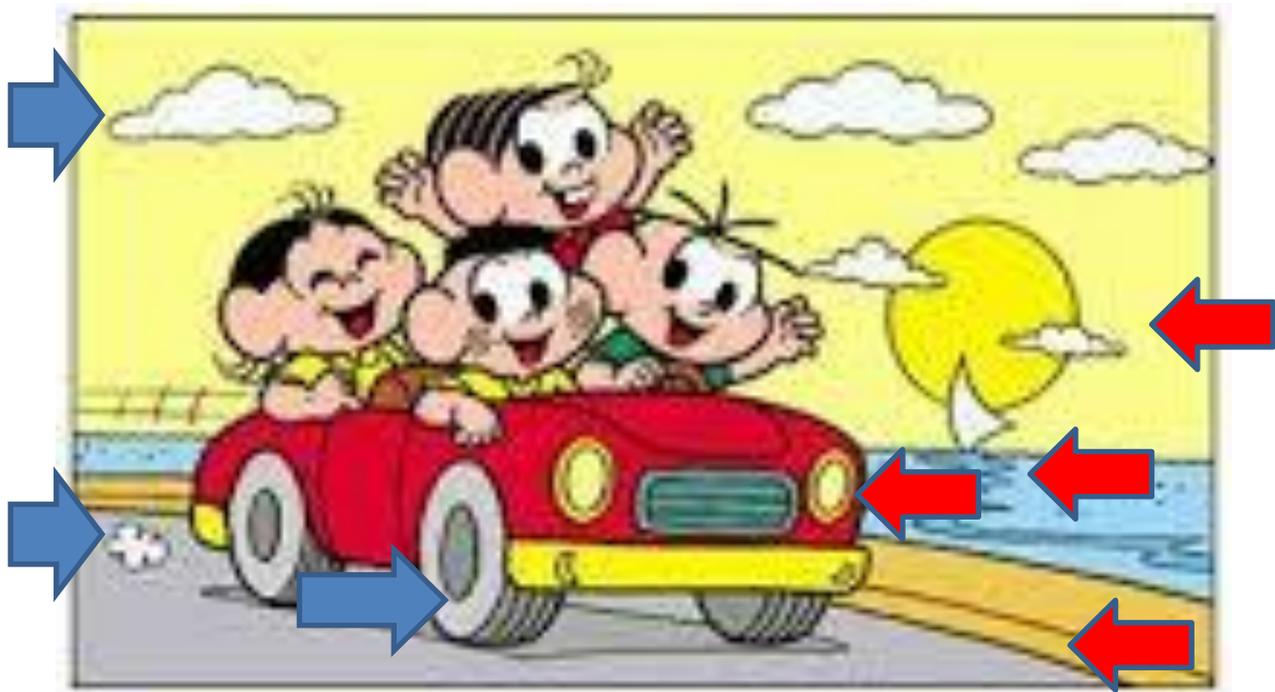


(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com

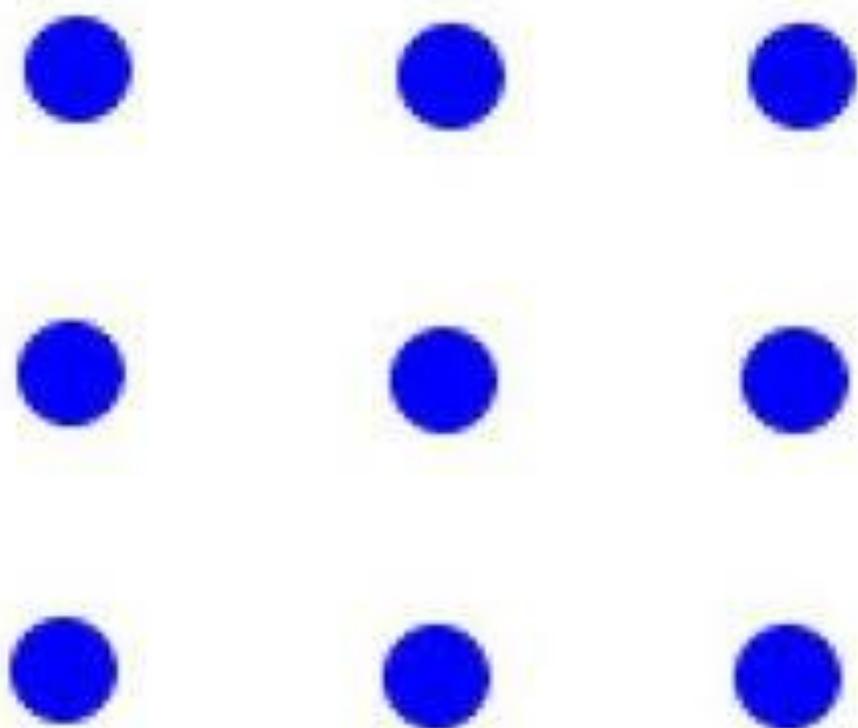




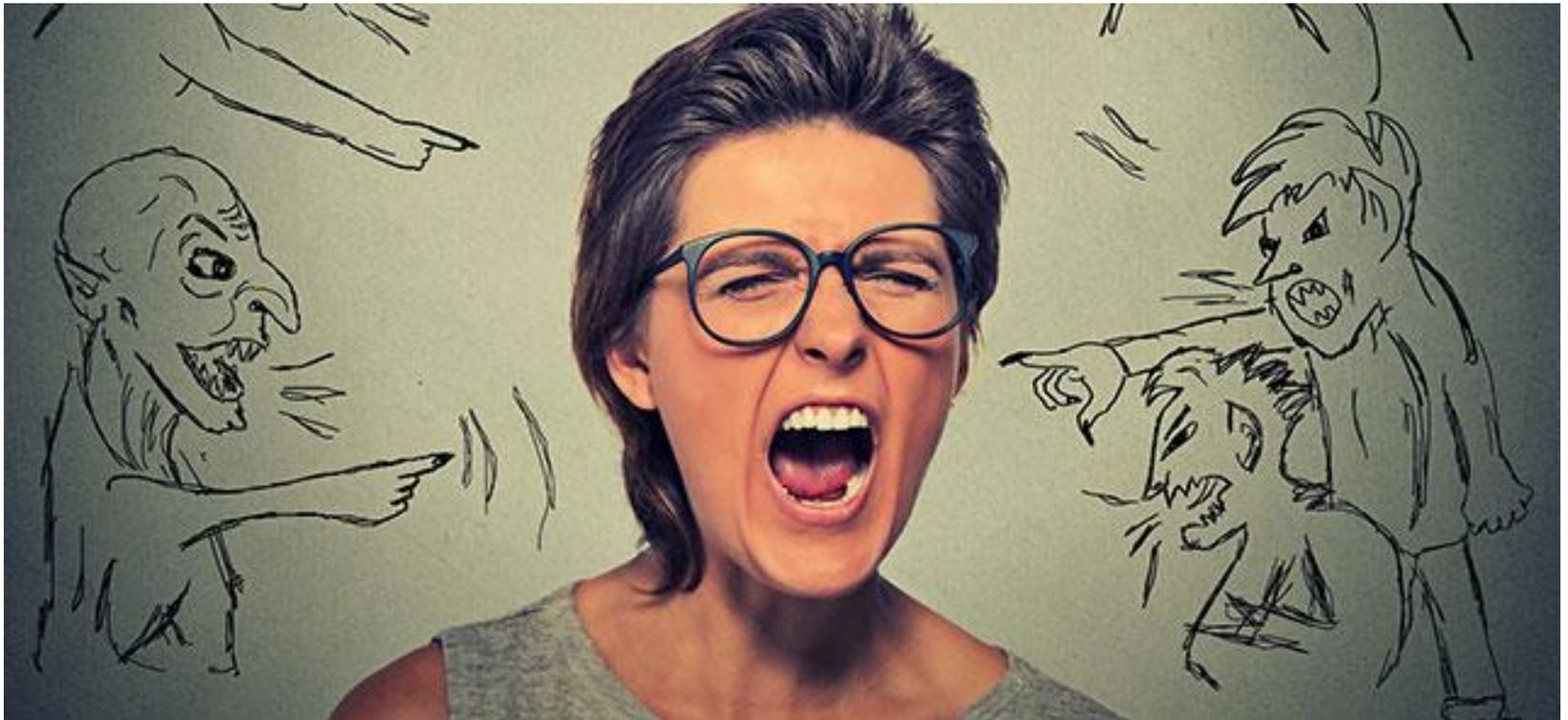
# EVANGELHO – *Mc 10,25*



f25 É mais fácil passar o camelo pelo fundo de uma agulha do que entrar o rico no Reino de Deus”.



*“Você é fraco! Você não é capaz! Você nunca vai conseguir ter sucesso; você não é inteligente como fulano; você é muito “burro”; seu irmão é melhor do que você; você sempre faz tudo errado; você só faz o que não presta; você sempre precisará de mim; sozinho você não vai conseguir nada; você é feia; o seu jeito está errado; você será um fracassado!...”*



# O NÃO COMO META

1-Resistência: A não-aceitação de como é o seu momento, o não alinhamento com a sua vida. Quanto maior a resistência mais cristalizado será o objeto da sua resistência

O ciclo da negatividade



2-Reação: Você só reage àquilo que não aceita, portanto, resiste. A reação o faz perder energia e aumenta a sua inconsciência.

. 3-Reclamação: A reclamação adiciona mais desordem mental e o destitui do seu poder de criar e mudar a sua realidade. Pois quando reclama você assume a condição de vítima e não de responsável pela sua realidade.



# Síndrome de Hardy



Fuja desse mal!!!

# O NÃO COMO META

4 – Repetição: A repetição é o efeito final, ou seja, terá mais daquilo que não quer, pelo simples fato de manter a negatividade



## O ciclo da negatividade

1-Resistência: A não-aceitação de como é o seu momento, o não alinhamento com a sua vida

2-Reação: Você só reage àquilo que não aceita, portanto, resiste

. 3-Reclamação: A reclamação adiciona mais desordem mental e o destitui do seu poder de criar e mudar a sua realidade.

4 – Repetição: A repetição é o efeito final, ou seja, terá mais daquilo que não quer, pelo simples fato de manter a negatividade



11/09

# 11 DE SETEMBRO

11 DE SETEMBRO 2001 ATAQUE AS  
TORRES GEMEAS O MAIOR ATAQUE  
TERRORISTA DA HISTÓRIA



folha

09/11



09 DE NOVEMBRO

Um acontecimento que mudou o mundo é lembrado no dia 9 de novembro: a queda do Muro de Berlim. Menos de um ano depois, no dia 3 de outubro de 1990, a Alemanha estava reunificada, depois de 41 anos de separação. Com o fim da República Democrática Alemã (RDA), o bloco comunista desaparecia de vez do mapa político da Europa. O conflito entre Ocidente e Oriente, marcado pela Guerra Fria e tão determinante para a história do continente, chegava ao fim no 9 de novembro de 1989.

**Escreva:**

**Três coisa não tão boas que  
ocorreram essa semana.**

**Que poderiam ser melhores.**



# O PODER DO COACHING

## O LIDER COACHING COMO PODER DE TRANSFORMAÇÃO

Por isso, é fundamental identificar, o quanto antes, quais são as origens de cada uma das crenças limitantes, os malefícios que elas trazem e escolher ferramentas efetivas para eliminá-las completamente.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



[rodrigocazelli@hotmail.com](mailto:rodrigocazelli@hotmail.com)



# COACHING PARA ELIMINAR CRENÇAS LIMITANTES

Coaching é uma poderosa ferramenta de desenvolvimento humano, que trabalha o ser humano em todas as suas dimensões. Proporciona à pessoa maior **autoconhecimento**, o aprimoramento de suas competências e o desenvolvimento contínuo de **novas habilidades técnicas, emocionais e comportamentais**.

Entretanto, para alcançar todos estes benefícios, antes, este processo trabalha na identificação das crenças limitantes, ou seja, **dos fatores internos e externos, que boicotam o sucesso do indivíduo**. Experiências **negativas vividas na infância**, estímulos ruins vindos dos pais, heranças comportamentais da família; tudo pode levar a formação de limitadores emocionais.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# Ressignificação

Embora não seja possível mudar o passado e os acontecimentos ruins que lá vivemos, com certeza, ao eliminar crenças limitantes, é possível desenvolver novos comportamentos, novas [percepções de mundo](#) e melhorar a imagem que faz de si mesmo e das pessoas à sua volta.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com





O resultado de maior relevância do coaching é a tomada de consciência por parte do cliente (colaborador) no que se refere a sua ações, papéis e comportamentos



RODRIGO

**cazeiro**

CONSULTORIA E COACHING



# COACHING EDUCATION

**“Lembre-se sempre  
de se lembrar de não  
esquecer de se  
lembrar”.**

# Estado Atual e Estado Desejado



“Não são as perdas nem as quedas que nos fazem fracassar no caminho, mas sim a falta de coragem de levantar e seguir adiante.”

(Samael Aun Weor, esoterista e antropólogo colombiano)

# Os cinco auxiliares lingüísticos.

A linguagem dirige pensamentos para caminhos específicos e, de alguma maneira, ela nos ajuda a criar a nossa realidade, potencializando ou limitando nossas possibilidades. A habilidade de usar a linguagem com precisão é essencial para nos comunicarmos melhor.



# Os cinco auxiliares lingüísticos.

1 – Cuidado com a palavra NÃO. A frase que contem “não”, para ser compreendida, traz à mente o que esta junto com ela. O “não” existe apenas na linguagem e não na experiência. Por exemplo, pensem em “não”... (não vem nada a mente). Agora vou lhe pedir “não pense na cor vermelha”, eu pedi pra você não pensar no vermelho e você pensou. Procure falar no positivo, o que você quer e não o que você não quer

2 – Cuidado com a palavra MAS que nega tudo que vem antes. Por exemplo: “O João é um rapaz inteligente, esforçado, mas “substitua MAS por E quando indicado.

3 – Cuidado com as palavras DEVO, TENHO QUE ou PRECISO que pressupõe que algo externo controla sua vida. Em vez delas use QUERO, DECIDO, VOU.

4 – Fale das mudanças desejadas para o futuro utilizando o **tempo do verbo no presente**. Por exemplo, ao invés de dizer “Vou conseguir”, diga “Estou conseguindo”.

5 – Substitua o CONDICIONAL pelo PRESENTE. Por exemplo, em vez de dizer “Eu **gostaria** de agradecer a presença de vocês, diga “Eu agradeço a presença de vocês”. O verbo no presente fica mais concreto e mais forte.



# AMEAÇAS E VANTAGENS COMPETITIVASO

- Para superar uma empresa que ocupa o primeiro lugar no seu segmento, com base **no desenvolvimento das pessoas, são necessários 7 anos.**



# APRENDA A ESCUTAR



Os maiores problemas encontrados na comunicação interpessoal estão na nossa incapacidade de ouvir as mensagens que nos são passadas.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



[rodrigocazelli@hotmail.com](mailto:rodrigocazelli@hotmail.com)



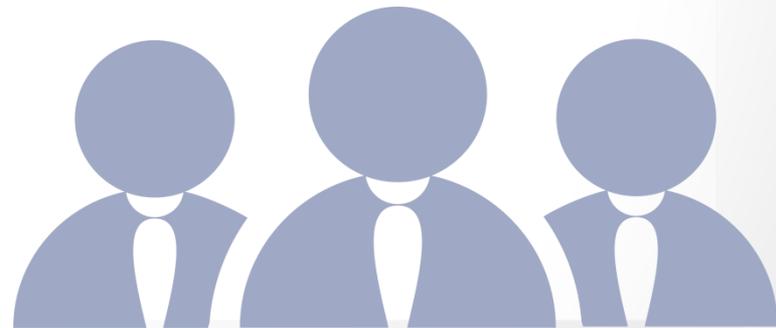
# CAMPO RELACIONAL

## ❖ ESTADO DE ATENÇÃO FOCADO

Estado de estar disponível para o outro, estado de permissão para ressignificar a história do outro, estado maior afetivo e efetivo de comunicação.

## ❖ TRANSE CONVESACIONAL (relaxamento/respiração)

Dialogo focado. Nada tira a atenção, uma parte do cérebro esta em alerta e outra relaxada, este estado sugere a criação do campo relacional.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# CAMPO RELACIONAL

## ❖ OUVIR NA ESSÊNCIA

- É a capacidade de ouvir nosso cliente além das palavras.
- Isento de qualquer julgamento ou suposição.
- É um estado de disponibilidade integral.
- É como se quase se desligamos de nossa própria história, nos abrimos assim para ouvir na essência para construir ou criar e ressignificar junto com o cliente.
- É uma atitude interna de se disponibilizar, de ouvir na entrelinhas, é ouvir o não verbal que está contido nos intervalos de cada palavra.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# METODOLOGIA **FASER**

## **F – FOCO**

As pessoas têm que estar completamente focada no processo

## **A – AÇÃO**

Só existe aprendizado e mudança se houver ação.

A ação é disparada pelas tarefas do processo de Coaching.



# METODOLOGIA **FASER**

## **S** – SUPERVISÃO

No processo todo tem que haver feedback e supervisão, com mensuração a todo o momento. Tem que haver conexão, sentimento, sensações.

## **E** – EVOLUÇÃO CONTÍNUA

O processo só fornece resultados extraordinários se evoluir de maneira continua. Ousar fazer diferente.

# METODOLOGIA FASER

## R – RESULTADOS

Tem que anotar os resultados obtidos no dia-a-dia, o crescimento pessoal e do processo, levá-los ao conhecimento dos colaboradores e cobrar cada dia mais para atingir a metas.



# AUTO-CONHECIMENTO



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



- Tenho facilidade de comunicação?
- Estou preparado para exercer esta função?
- Aceito críticas, orientações e regras?
- Estou feliz com a carreira que escolhi?



- Tenho consciência de ter que cumprir metas e que vou trabalhar sob pressão?
- Gosto de trabalhar em ambiente fechado?
- Gosto de solucionar problemas dos outros?



A man in a dark blue suit and light blue shirt is shown from the chest up, looking slightly to the right. He is pointing his right index finger upwards. A silver ring is visible on his ring finger. The background is a soft, out-of-focus blue. The word "Autodesenvolvimento" is written in a bold, black, sans-serif font across the middle of the image, partially overlapping the man's face and hand. The entire image is framed by a white border with a wavy, torn-paper effect at the top and bottom edges.

**Autodesenvolvimento**

A man in a dark blue suit and light blue shirt is shown from the chest up, looking slightly to the right. He is pointing his right index finger upwards. A silver ring is visible on his ring finger. The background is a soft, out-of-focus blue. The word "Autoconhecimento" is written in a bold, black, sans-serif font over the right side of the image. The entire image is framed by a white border with a wavy, torn-paper-like edge at the top and bottom.

**Autoconhecimento**

# Avaliação do Perfil Comportamental



## AVALIAÇÃO DE PREFERÊNCIA CEREBRAL

Em cada uma das 25 questões a seguir, escolha uma alternativa (I, C, O ou A) e marque-a no espaço correspondente.

### 1. Eu sou...

- I - Idealista, criativo e visionário ( )  
C - Divertido, espiritual e benéfico ( )  
O - Confiável, meticoloso e previsível ( )  
A - Focado, determinado e persistente ( )

### 2. Eu gosto de...

- A - Ser piloto ( )  
C - Conversar com os passageiros ( )  
O - Planejar a viagem ( )  
I - Explorar novas rotas ( )

### 3. Se você quiser se dar bem comigo...

- I - Me dê liberdade ( )  
O - Me deixe saber sua expectativa ( )  
A - Lidere, siga ou saia do caminho ( )  
C - Seja amigável, carinhoso e compreensivo ( )

### 4. Para conseguir obter bons resultados é preciso...

- I - Ter incertezas ( )  
O - Controlar o essencial ( )  
C - Diversão e cerebração ( )  
A - Planejar e obter recursos ( )

### 5. Eu me divirto quando...

- A - Estou me exercitando ( )  
I - Tenho novidades ( )  
C - Estou com os outros ( )  
O - Determino as regras ( )

### 6. Eu penso que...

- C - Unidos venceremos, divididos perderemos ( )  
A - O ataque é melhor que a defesa ( )  
I - É bom ser manso, mas andar com um porrete ( )  
O - Um homem prevenido vale por dois ( )

### 7. Minha preocupação é...

- I - Gerar a ideia global ( )  
C - Fazer com que as pessoas gostem ( )  
O - Fazer com que funcione ( )  
A - Fazer com que aconteça ( )

### 8. Eu prefiro...

- I - Perguntas a respostas ( )  
O - Ter todos os detalhes ( )  
A - Vantagens a meu favor ( )  
C - Que todos tenham a chance de ser ouvido ( )

### 9. Eu gosto de...

- A - Fazer progresso ( )  
C - Construir memórias ( )  
O - Fazer sentido ( )  
I - Tornar as pessoas confortáveis ( )

### 10. Eu gosto de chegar...

- A - Na frete ( )  
C - Junto ( )  
O - Na hora ( )  
I - Em outro lugar ( )

11. Um ótimo dia para mim é quando...

- A - Consigo fazer muitas coisas ( )
- C - Me divertir com meus amigos ( )
- O - Tudo segue conforme planejado ( )
- I - Desfruto de coisas novas e estimulantes ( )

12. Eu vejo a morte como...

- I - Uma grande aventura misteriosa ( )
- C - Oportunidade para rever os falecidos ( )
- O - Um modo de receber recompensas ( )
- A - Algo que sempre chega muito cedo ( )

13. Minha filosofia de vida é...

- A - Há ganhadores e perdedores, e eu acredito ser um ganhador ( )
- C - Para eu ganhar, ninguém precisa perder ( )
- O - Para ganhar é preciso seguir as regras ( )
- I - Para ganhar, é necessário inventar novas regras ( )

14. Eu sempre gostei de...

- I - Explorar ( )
- O - Evitar surpresas ( )
- A - Focar na meta ( )
- C - Realizar uma abordagem natural ( )

15. Eu gosto de mudanças se...

- A - Me dar uma vantagem competitiva ( )
- C - For divertido e puder ser compartilhado ( )
- I - Me dar mais liberdade e variedade ( )
- O - Melhorar ou me dar mais controle ( )

16. Não admito nada de errado em...

- A - Se colocar na frente ( )
- C - Colocar os outros na frente ( )
- I - Mudar de ideia ( )
- O - Ser consistente ( )

17. Eu gosto de buscar conselhos de...

- A - Pessoas bem-sucedidas ( )
- C - Anciões e conselheiros ( )
- O - Autoridades no assunto ( )
- I - Lugares, os mais estranhos ( )

18. Meu lema é...

- I - Fazer o que precisa ser feito ( )
- O - Fazer bem feito ( )
- C - Fazer junto com o grupo ( )
- A - Simplesmente fazer ( )

19. Eu gosto de...

- I - Complexidade, mesmo se confuso ( )
- O - Ordem e sistematização ( )
- C - Calor humano e animação ( )
- A - Coisas claras e simples ( )

20. Tempo para mim é...

- A - Algo que detesto desperdiçar ( )
- C - Um grande ciclo ( )
- O - Uma flecha que leva ao inevitável ( )
- I - Irrelevante ( )

21. Se eu fosse bilionário...

- C - Faria doações para muitas entidades ( )
- O - Criaria uma poupança avantajada ( )
- I - Faria o que desse na cabeça ( )
- A - Exibiria bastante com algumas pessoas ( )

22. Eu acredito que...

- A - O destino é mais importante que a jornada ( )  
C - A jornada é mais importante que o destino ( )  
O - Um centavo economizado é um centavo ganho ( )  
I - Bastam um navio e uma estrela para navegar ( )

23. Eu acredito também que...

- A - Aquele que hesita está perdido ( )  
O - De grão em grão a galinha enche o papo ( )  
C - O que vai, volta ( )  
I - Um sorriso ou uma careta é o mesmo para quem é cego ( )

24. Eu acredito ainda que...

- O - É melhor prudência do que arrependimento ( )  
I - A autoridade deve ser desafiada ( )  
A - Ganhar é fundamental ( )  
C - O coletivo é mais importante do que o individual ( )

25. Eu penso que...

- I - Não é fácil ficar encurralado ( )  
O - É preferível olhar, antes de pular ( )  
C - Duas cabeças pensam melhor que do que uma ( )  
A - Se você não tem condições de competir, não compete ( )

RESULTADO

I:  x4  %  
C:  x4  %  
A:  x4  %  
O:  x4  %

- I      ÁGUIA
- C      GATO
- A      TUBARÃO
- O      LOBO

RODRIGO

**cazei**

CONSULTORIA E COACHING



# Gestão do Tempo

**Onde está o tempo que você perde procurando.**



**Será possível uma conciliação entre todos os afazeres e ter uma vida social ativa e uma convivência familiar adequada?**

# Gestão do Tempo

---

**1 - Programação mental:** O cérebro funciona com janelas de conhecimento, toda vez que se diz que não há tempo, o cérebro cria um padrão de realidade e não importa o que faça sempre acreditará que não tem tempo. Faça a experiência de mudar o discurso durante alguns dias, tenho o tempo necessário para desenvolver tudo aquilo que é importante.

# GESTÃO DO TEMPO

**2 - Faça um tempo para você:** Não ter tempo para você, faz com que toda a sua energia motivacional seja extraída rapidamente no seu dia a dia, é como um tanque de combustível de um veículo que gasta toda sua capacidade antes mesmo de chegar ao destino. Procure atividades que lhe agrada, esporte, meditação uma simples conversa informal. Faça você também parte de sua agenda diária.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# GESTÃO DO TEMPO

**3 - Saia da zona de conforto:** Busque fazer o seu trabalho de forma mais diferenciada e eficaz. Perdemos muito tempo fazendo as mesmas coisas da mesma forma. Busque a diferenciação e produtividade (fazer mais com menos), acredite que é capaz de fazer mais sempre.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# GESTÃO DO TEMPO

Organização Internacional do Trabalho (OIT) e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), no Brasil, se trabalha mais horas que em vários países ricos do mundo. Porém, a produtividade em nosso país ainda não é a ideal. Na Alemanha, por exemplo, a média semanal de trabalho é de **38 horas**. No Brasil são **44 horas**. Tubo bem, trabalhamos mais que os alemães, mas isso quer dizer que produzimos mais que eles? Na verdade não. O trabalhador alemão com uma jornada semanal 6 horas menor que a do brasileiro, quase a média de um dia de trabalho aqui, consegue ser **quatro vezes mais produtivo que nós**.

FONTE :<http://www.ibccoaching.com.br/blog/gestao-de-carreira>



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# GESTÃO DO TEMPO

**4 - Mantendo o foco:** Foco é fator primordial nas atividades, estabeleça as prioridades do dia, da semana e assim por diante e avalie se está sendo mantido o foco durante todo o dia. Se colocar à disposição de várias atividades e obrigações resulta numa inconsistência de foco destorcendo os objetivos, não permitindo o cumprimento de tudo o que foi proposto. Isso causa um transtorno no fim do dia quando se avalia os resultados e se observa que pouco ou quase nada foi realmente começado e terminado adequadamente.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# GESTÃO DO TEMPO

**5 - Listagens que auxiliam:** Faça em uma folha de papel uma divisão no meio e escreva as atividades do dia dividindo-as em importantes e urgentes. As importantes do lado esquerdo da folha e as urgentes do lado direito.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# GESTÃO DO TEMPO

## IMPORTANTE

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

## URGENTE

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# ECONOMIZADORES DE TEMPO

- I. **Importante** são aquelas que traz resultados relevantes no seu dia a dia, resultados de curto, médio e longo prazo. Essas atividades nunca são urgentes, uma tarefa pode se tornar urgente se não for cumprida no tempo previsto.
- II. **Urgentes** são aquelas atividades as quais o tempo está curto ou esgotado. São exigência que chegam em cima da hora, por terem sido esquecidas ou não planejadas, clientes que apresentam problemas, esses são alguns exemplos.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# ECONOMIZADORES DE TEMPO

•Fuja de atividades circunstanciais: atividades desnecessárias ou excessivas. Atividades que não vão de encontro com seus objetivos (uso exagerado da internet, reuniões sem propósito, e-mail que vinculam brincadeira, muitas saídas para café e conversas paralelas.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# ECONOMIZADORES DE TEMPO



•Faça do seu tempo o maior tesouro que existe, nele você pode sonhar, planejar e executar seus projetos, ouse fazer diferente, passe a ser aliado do tempo.

Proporcione a si mesmo a condição perfeita de fazer tudo o que deseja no tempo presente pois é certo que só existimos no hoje.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# SITUAÇÕES DE ANÁLISE PESSOAL



Forma de aprendizagem.

Fatores motivacionais.

O que te traz alegria plena.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



## TESTE DO SISTEMA REPRESENTACIONAL

**4 = A que melhor descreve você**  
**2 = A próxima melhor**

**3 = A próxima melhor descrição**  
**1 = A que menos descreve você**

**1. Eu tomo decisões importantes baseado em:**

- intuição
- o que me soa melhor
- o que me parece melhor
- um estudo preciso e minucioso do assunto

**2. Durante uma discussão eu sou mais influenciado por:**

- o tom de voz da outra pessoa
- se eu posso ou não ver o argumento da outra pessoa
- a lógica do argumento da outra pessoa
- se eu entro em contato ou não com os sentimentos reais do outro

**3. Eu comunico mais facilmente o que se passa comigo:**

- do modo como me visto e aparenço
- pelos sentimentos que compartilho
- pelas palavras que escolho
  
- pelo tom da minha voz

**4. Me é muito fácil:**

- achar o volume e a sintonia ideais num sistema de som
- selecionar o ponto mais relevante relativo a um assunto interessante
- escolher os móveis mais confortáveis
- escolher as combinações de cores mais ricas e atraentes

**5. Me percebo assim:**

- se estou muito em sintonia com os sons do ambiente
- se sou muito capaz de raciocinar com fatos e dados novos
- eu sou muito sensível à maneira como a roupa veste o meu corpo
- eu respondo fortemente às cores e à aparência de uma sala

- |                            |                            |                            |                            |                            |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <b>1</b>                   | <b>2</b>                   | <b>3</b>                   | <b>4</b>                   | <b>5</b>                   |
| <input type="checkbox"/> C | <input type="checkbox"/> A | <input type="checkbox"/> V | <input type="checkbox"/> A | <input type="checkbox"/> A |
| <input type="checkbox"/> A | <input type="checkbox"/> V | <input type="checkbox"/> C | <input type="checkbox"/> D | <input type="checkbox"/> D |
| <input type="checkbox"/> V | <input type="checkbox"/> D | <input type="checkbox"/> D | <input type="checkbox"/> C | <input type="checkbox"/> C |
| <input type="checkbox"/> D | <input type="checkbox"/> C | <input type="checkbox"/> A | <input type="checkbox"/> V | <input type="checkbox"/> V |

Transponha essas respostas para a grade abaixo e some os números associados com cada letra.

	V	C	A	D
1				
2				
3				
4				
5				
TOTAL				
	VISUAL	CINESTÉSICO	AUDITIVO	DIGITAL

# SISTEMAS REPRESENTACIONAIS

Digital

Sentem maior necessidade de perguntar muito, necessitam de muitas informações e fatos

Visual

Captam melhor as mensagens do mundo exterior através da visão.

Auditivo

Através de audição

Cinestésico

Sensações táteis, como tato, a temperatura e a unidade, as emoções e as sensações internas.

RODRIGO

**cazeiro**

CONSULTORIA E COACHING



# MODELO GROW

Adaptado de Jhon Withmore

## GOAL (Meta)

Determinar as metas para curto e longo prazo.

## REALITY (Realidade)

Conhecer a realidade para explorar a situação atual.

# MODELO GROW

Adaptado de Jhon Withmore

## OPTIONS (Opções)

Estratégias e opção atuais de ações em curso.

**WHAT, WHEN, WHOM, WILL (O quê, Quando, Quem, Vontade)**

O que deve ser feito, quando, por quem e a vontade de fazer.

## GOAL (Meta)

### Determinar as metas para curto e longo prazo.

- ✓ Onde você quer chegar?
- ✓ Que assunto ou questão quer trabalhar? Quais suas metas?
- ✓ Onde quer chegar a curto, médio e longo prazo? Daqui 1, 3, 5 anos.
- ✓ O que você busca de diferente em sua vida?

# REALITY (Realidade)

## Conhecer a realidade para explorar a situação atual.

Qual o estado atual em relação onde você deseja chegar? Esta perto, longe da seu meta? Onde você está nesse momento?

O que está acontecendo? Quais os fatos importantes da sua vida no tempo presente? Qual a percepção que as pessoas tem de você?

Você possui todos os recursos necessários, tais como: habilidade, tempo, entusiasmo, dinheiro, criatividade, apoio?

Numa escala de 0 a 10, qual o nível de satisfação com sua realidade atual?

# OPTIONS (Opções)

**Estratégias e opção atuais de ações em curso.**

Quais as opções que você tem hoje, na vida da quais você não colocou em pratica?

Quais as alternativas para ir em direção as suas metas?

**O que poderia fazer que ainda não esta fazendo?**

**O que funcionou pra você no passado e o que esta funcionando pra você no presente?**

## **(O quê, Quando, Quem, Vontade)**

O que deve ser feito, quando, por quem e a vontade de fazer.

Que diferentes maneiras você tem para abordar a questão?

Quais os próximos passos que daria melhor resultado?

Quando você vai agir? Que apoio você precisa? Como vai conseguir esse apoio?

O que pode bloquear seu caminho? O que pretende fazer para ultrapassar as barreiras?

Que comprometimento você tem, em um escala de 0 a 10, para agir?

O que impede de ser 10.





Pelo que fazemos

Pela nossa  
aparência

Pelo que dizemos

Pela forma como  
dizemos



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



Você nunca terá uma segunda chance de causar uma primeira boa impressão.



# “LEMBRE-SE SEMPRE DE SE LEMBRAR DE NUNCA SE ESQUECER”

Da importância do  
comprometimento consigo  
mesmo. FOCO E AÇÃO



Três necessidades básicas do ser humano

Ser ouvido;

Ser notado /Reconhecido /Amado;

Ter o direito de errar.

(perdoar a si mesmo e aos outros).

Qual a intenção positiva do seu  
erro/ação?

**RESSIGNIFICAÇÃO**

COACHING  
ASSESSMENT



**PLANO DE  
DESENVOLVIMENTO  
PESSOAL.**

## MATRIZ DE GESTÃO DA MUDANÇA

		F A Ç O			
G O S T O	<b>1. Manter, Melhorar</b> ex: fazer compras no shopping	<b>2. Transformar, Eliminar</b> ex: assistir futebol com o marido			
	<b>3. Realçar</b> ex: (o que te impede de fazer o que você gosta e porque não está fazendo)	<b>4. Eliminar, Resignificar</b> ex: exercícios físicos regulares			
		N Ã O F A Ç O		N Ã O G O S T O	

RODRIGO

**cazeiri**

CONSULTORIA E COACHING



# Relacionamento Intrapessoal.

É relacionamento consigo. Exprime-se na comunicação interna, na auto-imagem e na estima que a pessoa tenha por si.

Se a pessoa tem esta auto-imagem positiva, também tem estima alta. Caso contrário, se a sua imagem é desvalorizada, sua auto-estima é baixa.

Isto provoca sentimento de insegurança e indecisão frente ao mundo, faz com que a pessoa distorça a realidade e tenha dificuldades em colocar-se num grupo, admitir erros, expressar ideias diferentes e/ou aceitar críticas.

Geralmente são pessoas muito preocupadas com a imagem que as outras pessoas têm dela.

# Relacionamento Interpessoal.

O homem é um ser social, que vive em grupos diferenciados para atender as suas necessidades sociais.

Conviver com o semelhante, conseguindo uma relação saudável e construtiva, é um grande desafio para muitos de nós. Mas é fundamental.

na vida pessoal.

É preciso desenvolver habilidades, aprender novos comportamentos para melhor estabelecer as nossas relações interpessoais, tanto profissionalmente quanto na vida pessoal.



A orientação é:

Trate seu semelhante de forma  
com que você gosta de ser  
tratado.



# HABILIDADES DE RELACIONAMENTO

## ❖ Como lidar com pessoas difíceis

As pessoas difíceis possuem as mais diversas características. Podem ser colegas de trabalho, parentes, vizinhos, clientes, fornecedores, independente de quem sejam, são irritantes, dão trabalho e você não gosta de tratar com elas.

Cabe a TODOS saber lidar com todos eles e é fundamental que conheça algumas regras básicas sobre como conseguir sair bem das situações embaraçosas.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# HABILIDADES DE RELACIONAMENTO

- ❖ Ouça com atenção.
- ❖ Não se irrite! Mantenha controle da situação.
- ❖ Seja objetivo. Concentre-se nos fatos.
- ❖ Fique calado e deixe que a pessoa descarregue sua ira.
- ❖ Durante a explosão de alguém, não a ignore, mostre que está atento, o tempo todo.
- ❖ Se você estiver errado, admita-o, peça desculpas e diga o que vai fazer para corrigi-lo.
- ❖ Tente mostrar ao interlocutor que você entende o que ele está sentindo.



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



# HABILIDADES DE RELACIONAMENTO

- ❖ **Tenha atitude firme! Coloque suas ideias e opiniões.**
- ❖ **Faça com que o interlocutor participe da busca de uma solução para o problema.**
- ❖ **Faça uma auto-avaliação e promova o seu crescimento profissional. Verifique o seu comportamento profissional sempre.**



Rodrigo Cazelli



(67) 9912 8322



rodrigocazelli@hotmail.com



## QUADRO DE VALORES

### Saúde – Finanças – Trabalho - Relacionamentos – Espiritualidade

Agora que você já tem uma idéia de sua atitude com relação a essas categorias, selecione sete palavras de cada tópico, podendo incluir palavras que não estão na lista.

#### SAÚDE

1. Vitalidade
2. Harmonia
3. Longevidade
4. Energia
5. Beleza
6. Humor
7. Equilíbrio
8. Prazer
9. Vigor
10. Peso ideal
11. Paciência
12. Lazer
13. Esporte
14. Alimentação
15. Dinamismo
16. Alegria
17. Bem-estar
18. Conforto
19. Inteligência
20. Satisfação
21. ....

#### FINANÇAS

1. Liberdade
2. Segurança
3. Respeito
4. Prazer
5. Oportunidades
6. Realização
7. Progresso
8. Equilíbrio
9. Diversão
10. Conquista
11. Independência
12. Patrimônio
13. Abundância
14. Poder
15. Estabilidade
16. Cultura
17. Conforto
18. Prestígio
19. ....

#### TRABALHO

1. Respeito
2. Liberdade
3. Harmonia
4. Aprendizado
5. Competência
6. Evolução
7. Entusiasmo
8. Desenvolvimento
9. Auto-estima
10. Motivação
11. Confiança
12. Excelência
13. Estabilidade
14. Sabedoria
15. Renovação
16. Liderança
17. Oportunidade
18. Dedicção
19. Ousadia
20. Compartilhamento
21. ....

#### RELACIONAMENTOS

1. Amor
2. Carinho
3. Prazer
4. Entendimento
5. Crescimento
6. Gratidão
7. Liberdade
8. Cumplicidade
9. Equilíbrio
10. Amizade
11. Colaboração
12. Sexualidade
13. Paz
14. Doação
15. Diálogo
16. Sinceridade
17. Tesão
18. Idealismo
19. Honestidade
20. Comunicação
21. ....

#### ESPIRITUALIDADE

1. Fé
2. Finalidade
3. Harmonia
4. Transcendência
5. Aceitação
6. Transformação
7. Deus
8. Plenitude
9. Esperança
10. Fraternidade
11. Compaixão
12. Humildade
13. Resignação
14. Livre-arbítrio
15. Crescimento
16. Sabedoria
17. Consciência
18. Serenidade
19. Equilíbrio
20. Sintonia
21. ....

Já selecionou as sete palavras de cada categoria? Coloque-as agora em ordem de prioridade, de 1 a 7, começando pelas que forem mais importantes para você:

<b>SAÚDE</b>	<b>FINANÇAS</b>	<b>TRABALHO</b>	<b>RELACIONAMENTOS</b>	<b>ESPIRITUALIDADE</b>
1- _____	1- _____	1- _____	1- _____	1- _____
2- _____	2- _____	2- _____	2- _____	2- _____
3- _____	3- _____	3- _____	3- _____	3- _____
4- _____	4- _____	4- _____	4- _____	4- _____
5- _____	5- _____	5- _____	5- _____	5- _____
6- _____	6- _____	6- _____	6- _____	6- _____
7- _____	7- _____	7- _____	7- _____	7- _____

Agora pegue a primeira da lista em cada categoria, colocando-as em cada ponto da estrela abaixo:

\*\*\* ESPIRITUALIDADE \_\_\_\_\_ \*\*\* SAÚDE \_\_\_\_\_ \*\*\* FINANÇAS \_\_\_\_\_  
\*\*\* TRABALHO \_\_\_\_\_ \*\*\* RELACIONAMENTOS \_\_\_\_\_

Estas palavras representa os principais valores que você tem na vida. Se você está obtendo o que está nestas palavras, você está realizado, e apaixonado pela vida. Senão, o que precisa ser feito para obter? Agora que você tem o mapa, fica mais fácil explorar o território!

# Valores Pessoais

**Família:** Quando a família é um dos valores mais importantes para a pessoa tudo que ela faz se baseia na manutenção desta instituição e no bem-estar das pessoas que compõe o seu ciclo familiar, sejam estes parentes consanguíneos ou não.

Neste caso, a família é de onde o indivíduo tira todo o suporte emocional e força que precisa para se motivar, buscar seu crescimento pessoal e profissional, conquistar seus sonhos e objetivos na vida.



# Trabalho

Quando o trabalho é a força motriz de uma pessoa, ela geralmente ama o que faz, dedica-se quase que integralmente à sua profissão, pois acredita que somente por meio de seu ofício poderá conquistar reconhecimento, prestígio, realizar seus sonhos e objetivos e alcançar satisfação, felicidade e grandes resultados em sua vida.

## Dinheiro

Quando a pessoa tem seus valores guiados pelo dinheiro, tudo que ela faz é no sentido de conquistar mais e mais recursos financeiros que lhe permitam chegar ao patamar de vida que considera o ideal para si. Aqui, o dinheiro é o meio encontrado pelo indivíduo para obter reconhecimento e conquistar os bens materiais e imateriais que deseja ter em sua vida.

## Lealdade

A pessoa que se guia pela lealdade é fiel, em primeiro plano, aos seus próprios valores e princípios e, por isso, não se corrompe para obter “vantagens”, sejam elas quais forem. Além de leal a si mesmo, também é leal aos amigos, colegas de trabalho, familiares e mesmo a desconhecidos, pois sua crença é tão certa que, independente de quem seja a pessoa, o que mais importa para ela é o peso de suas próprias ações.

# Valores Pessoais

Refleta sobre quem você é e sobre quem você deseja ser e avalie se os seus valores e suas ações estão realmente sintonizados. Sua resposta dirá muito sobre os seus resultados. Se os valores se baseiam em coisas materiais você irá viver para atender esta necessidade. Caso sejam relacionadas com sentimentos de amor e proteção à família, por exemplo, você colocará todas as suas energias em conquistar o estado de satisfação e realização desejado. Pense nisso!

# RODA DAS COMPETÊNCIAS

	DESEJADO
INICIATIVA	
CRIATIVIDADE	
RELACIONAMENTO INTERPESSOAL	
INOVAÇÃO	
EMPREENDEDORISMO	
DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS	
ORIENTAÇÃO PARA RESULTADOS	
TRABALHO E LIDERANÇA DE EQUIPES	
COMUNICAÇÃO	
ORIENTAÇÃO PARA O CLIENTE	

# RODA DAS COMPETÊNCIAS

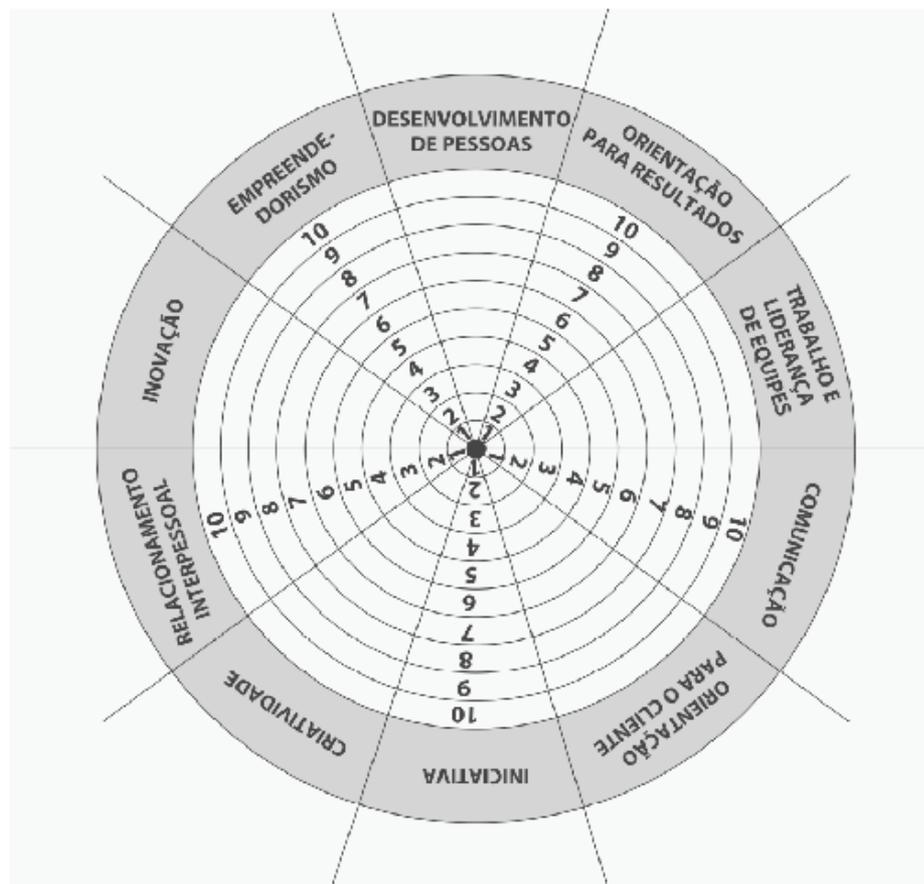
	DEMONSTRADO
INICIATIVA	
CRIATIVIDADE	
RELACIONAMENTO INTERPESSOAL	
INOVAÇÃO	
EMPREENDEDORISMO	
DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS	
ORIENTAÇÃO PARA RESULTADOS	
TRABALHO E LIDERANÇA DE EQUIPES	
COMUNICAÇÃO	
ORIENTAÇÃO PARA O CLIENTE	

# RODA DAS COMPETÊNCIAS

	ENCONTRADO	DESEJADO	GAP
INICIATIVA			
CRIATIVIDADE			
RELACIONAMENTO INTERPESSOAL			
INOVAÇÃO			
EMPREENDEDORISMO			
DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS			
ORIENTAÇÃO PARA RESULTADOS			
TRABALHO E LIDERANÇA DE EQUIPES			
COMUNICAÇÃO			
ORIENTAÇÃO PARA O CLIENTE			

## RODA DAS COMPETÊNCIAS

MENSURANDO SUAS HABILIDADES PROFISSIONAIS



# “LEMBRE-SE SEMPRE DE SE LEMBRAR DE NUNCA SE ESQUECER”

Três necessidades básicas do ser humano



**1ª SER OUVIDO**

**Para conseguir algo que você nunca teve, é preciso fazer algo que você nunca fez.**

Denzel Washington



WWW.RODRIGOCAZELLI.com.br

Onde tem **planejamento**, tem **desenvolvimento**



Rodrigo Cazelli

Consultoria & Coaching  
CRA/MS 3150



 (67) 9912 8322

 rodrigocazelli@hotmail.com

R. Professor Xandinho, 678 - Sala 2  
Vila Almeida Lima - Campo Grande/MS  
CEP: 79041-130