

JOÃO LUIZ GABASSI

# RESILIÊNCIA

Sexta edição, revista e ampliada

**ZNK**  
PROPAGANDA

01

Ficha Catalográfica

 Copyright by **João Luiz Gabassi**

Todos os direitos reservados pelo autor. Permitida a reprodução parcial desta obra, de qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico, mecânico, inclusive por meio de processos xerográficos, apenas citando a fonte. (Lei nº 9.610, de 19.02.98).

---

Resiliência 6ª Edição –Fevereiro 2018 - Editado no Brasil por:

---

**Editora Exhort – [editora@exhort.com.br](mailto:editora@exhort.com.br)**

Gerencia de Editoração e Produção: Matheus Gabassi

C a p a

Agencia **ZNK**

[www.znk.com.br](http://www.znk.com.br)

Diagramação: Editora Exhort

02

Creemos em Deus.

Seu nome é Jesus Cristo.

A Bíblia é sua palavra.

Ao Senhor, toda glória!

## **Agradecimentos especiais**

À esposa Lídia, filhos Paula e Matheus.

Aos pais Luiza e Carmelindo.

Aos amigos citados nesta obra.

Aos membros da Igreja Invisível do Sumo Sacerdote Jesus.

Aos amigos da Maxprint.

Aos irmãos do Santuário da Família de Santa Catarina

## Índice

07.....	Prefácio I - Telma Pinheiro da Silva Zuanetti
09.....	Prefácio II - Marcos Zuanetti
11.....	Prefácio III - Vanessa Haddad
13.....	Nota do Editor
15.....	Aflição
17.....	Falando de resiliência
21.....	O que é marketing?
23.....	O Pai do marketing
24.....	O modelo de marketing
26.....	Marketing pessoal
28.....	Simbiose
31.....	Pontes ou muros?
33.....	Os liquens
37.....	Lhaneza
40.....	A bajulação
44.....	Probidade

50.....	Felicidade Interna Bruta
52.....	Fazendo o que é bom
54.....	Autoridade X Alteridade
56.....	Visão
60.....	Nosso testemunho pessoal
67.....	Estratégia
73.....	A equipe e as manobras
78.....	Feed Back checado
80.....	Monitoria recompensada
82.....	Sobriedade
85.....	Os três conselhos
90.....	Mensagem Final

## Prefácio I

Por isso não desfalecemos; mas, ainda que o nosso homem exterior se corrompa, o interior, contudo, se renova de dia em dia. II Cor 4:16

Desfrutar a amizade do professor João Luiz Gabassi tem sido um rico privilégio para mim, pois, o resultado dessa amizade fez com que o meu testemunho chegasse a lugares bem distantes.

Não tenho dúvidas de que o leitor encontrará nesse livro, motivos mais que suficientes para não desistir de lutar contra os ventos contrários que a vida, inesperadamente, sopra sobre nós.

As experiências que tenho vivido, nesse período de tratamento de um câncer, as converti em uma história de motivação.

Quando alguém me pergunta: Com tanto sofrimento, como você consegue manter esse seu bom humor? Respondo: Sendo resiliente.

Dar continuidade as atividades na busca da realização de projetos e sonhos, ajudam muito a amenizar dor e o sofrimento.

Recentemente fui diagnosticada com um outro tumor, agora no intestino. Depois de estar a um ano se tratando, ter sido mutilada, ter enfrentado as seções

de quimioterapia, radioterapia e, depois de ver meus cabelos crescerem, tenho que enfrentar mais esse novo tumor.

A princípio fiquei perplexa, mas sabia que não tinha mais do que duas opções para escolhas: desistir ou enfrentar. Então, lá vamos nós para mais essa cirurgia para retirada desse tumor.

Após alguns dias de recuperação, fui convidada a palestrar sobre minha história de vida e falar sobre essa doença que atinge milhares de pessoas em todo o mundo.

Passados quatro meses da última cirurgia, continuo na ativa, escrevendo minha história no melhor e bom astral. Como? Sendo Resiliente.

Sou muito grata a Deus por me permitir partilhar um pouco da minha história nesse prefácio e saber que ela vai onde meus pés não podem ir.

Desta forma, acredito que se o leitor estiver passando por um momento difícil em sua vida, encontrará, nessa obra o professor Gabassi, a receita certa para tornar-se um vencedor.

Com muito orgulho referendo essa obra, debruce sobre este livro e tenha uma boa leitura.

Valorize a fé, seus amigos e familiares, pois são indispensáveis para se alcançar bons resultados.

**Telma Pinheiro da Silva Zuanetti – Osasco / SP**

## **Prefácio II**

Sinto-me privilegiado por prefaciá-la obra do professor João Luiz Gabassi, *Resiliência* – a maior das atitudes vencedoras, primeiro por conta da amizade que nutrimos e, segundo, pela forma clara como o professor tem abordado esse tão importante assunto.

Viajando nessa leitura, observamos o quanto estamos inseridos em suas páginas.

Minha experiência é que passados quase dois anos do diagnosticado de câncer de mama, recebido por minha esposa Telma, hoje, mês de novembro-2017, ainda continuo enfrentando dias difíceis, mas todos esses dias tem ficado para trás, levando consigo o seu mau.

Tudo muda quando a adversidade chega, os dias tornam-se mais escuros, as dores mais intensas, a alma reclama, ela chora, a razão questiona, a tristeza chega junto, mas nada tem sido suficientemente forte para eu deixar de acreditar na vitória.

A família e os amigos estão todos engajados nessa luta. A fé, nesse momento, é indispensável, pois

junta-se a nós num único côo: Vamos vencer mais essa!

Infelizmente, nessa jornada diária, temos sabido de pessoas que se deixaram serem vencidas pelas adversidades da vida. Alguns, optam por viver no isolamento de um quarto, outros entregam-se a depressão, e ainda outros fogem do problema como a única saída possível, mas, nossa experiência tem mostrado que o segredo para se tornar um vencedor, nessa jornada de sofrimento pelo tratamento, está na luta diária de cada dia. Lutar e não deixar de acreditar na vitória.

Caro leitor, seja qual for a sua adversidade, não desista de lutar.

Seja resiliente, pois nisso consiste a nossa vitória. Desejo a você uma boa leitura, aproveite.

Marcos Zuanetti – Osasco/SP

### **Prefácio III**

Prefácio da Sexta Edição

"Porque para Deus, nada é impossível." Lucas 1:37  
Todos nós passamos por momentos difíceis em nossas vidas, seja financeiro, familiar ou profissional, às vezes pensamos em desistir, achando que nada se resolverá.

Não é diferente comigo.

Passo por dificuldades até hoje, mas aprendi a enfrentá-las sem desistir.

Recebi a proposta para escrever o prefácio da terceira edição do livro "Resiliência, a maior das atitudes vencedoras", do professor Gabassi, porque tive oportunidade de contar minha história de vida pra ele.

Quando nasci, fui diagnosticada com uma síndrome, não identificada até hoje.

Os médicos sempre me diziam que iria morrer ou vegetar.

Com o passar do tempo Deus disse aos meus pais: "Sossega, a vitória é dela!"

Eles creram nessa palavra.

Creram que Deus me curaria.

Resumindo: Fiquei um bom tempo na UTI.

Fui melhorando e eis-me aqui!

Passsei por três cirurgias que foram um sucesso:

Do tornozelo, do quadril e do palato.

Hoje com a Graça de Deus, estou com 22 anos, trabalhando no Ministério de Louvor e Mídia da Igreja Comunhão Cristã Guarujá e fazendo Faculdade de Pedagogia.

Estou curada!

Aprendi que o segredo é confiar em Deus, saber que Ele está no controle de tudo e que milagres são mistérios de Deus!

O conselho é ter fé, acreditando que a vitória é nossa! Termos paz, porque Ele é a Cura, e sermos resilientes, ou seja, estar em equilíbrio em meio às aflições e dificuldades.

Espero que os leitores gostem e aproveitem as histórias contadas pelo Professor Gabassi, e encontrem para as diversas áreas da vida, a força para continuarem e jamais desistirem!

Que todos tenham uma ótima leitura!

Vanessa Haddad  
Guarujá/SP

Att...

Vany Haddad

## **Nota do Editor**

O amigo e Palestrante João Luiz Gabassi é um daqueles escritores que escrevem desterrando as palavras que já eram para estar em nosso vocabulário há décadas, me refiro a Simbiose, aos Liquens, Lhaneza e o próprio título do seu esplêndido livro: Resiliência.

Todo escritor é um poeta (ou pelo menos deveria ser), e esse a quem tenho a honra de editar sua obra vai um pouco mais além - um poeta moderno que traz à tona os nomes que logo vão, sem dúvidas, invadir e enriquecer nosso pobre vocabulário.

Mas falando de resiliência; ter convidado personagens da vida real, a Telma e o Marcos , pessoas experimentadas, que sabem na pele o que é ser resiliente, para autenticar seus preciosos ensinamentos, faz com que esse livro não seja um mero passatempo, mas um remédio para aquilo que tanto precisamos: coragem, ousadia, pertinácia, confiança ou fé, enfim, todos os infindáveis adjetivos que nos levam a viver a vida em resiliência.

*Mardonio Brito – Editor e Bacharel em  
Filosofia e Desenvolvimento Humano pelo C.B.T Itu/SP*

## Aflicção

Ninguém gosta de passar por aflições.

Um dos grandes desafios da vida é descobrir qual é seu propósito.

Há na língua hebraica dois vocábulos, que já transliterados, significam *aflicção*.

São eles: Nagha e Anah.

O primeiro é muito ruim e está ligado com a punição (colheita) dos maus.

O segundo, também doloroso, é bom.

Anah significa afligir para corrigir, exercitar, aplicar.

É o verbo primeiro da resiliência.

Nossas dores e tribulações devem nos levar à reflexão.

Mais do que resistência: transformação.

Isto é resiliência!

Por isso convidamos a Telma para nos prefaciá-la.

Ela não precisa (embora almeje) da cura para ser resiliente.

Seu testemunho de vida teve o poder de mudar o comportamento de familiares,

amigos e irmãos em Cristo.

Este é o poder desta que é a maior de todas as atitudes vencedoras.

A resiliência não muda só quem a vive.

Muda quem se permite aprender.

Feliz são aqueles que podem conviver com estes incríveis seres humanos nos dois momentos:

Antes e depois da dor.

Deus abençoe à Telma, a seu marido Marcos, o Mazinho, e a todos os privilegiados de seu convívio.

**João Luiz Gabassi**



## Falando de resiliência

**Resiliência** ou **resilência** é um conceito oriundo da física.

Refere-se à propriedade de que são dotados alguns sub-materiais, de acumular energia, quando exigidos ou submetidos a estresse sem ocorrer ruptura. (Wikipedia)

Exemplo: o ferreiro!

Trabalha com metais.

Quando no fogo, o ferro, arde iluminado.

Logo terá nova forma!

Metais possuem características especiais,

Condutibilidade. Maleabilidade.

Quantos exemplos em sua casa?

Fogão, geladeira, máquina de lavar.

Nossos carros, aviões.

Máquinas em geral

### O Oleiro

Contaremos histórias neste livrinho.

Conselho do amigo Martin Wells.

Conhece a história bíblica do vaso do oleiro?

O vasinho se quebrou nas mãos do mestre.

Parecia que “já era”.

Não passava, novamente, de um punhado de argila.

Em Suas mãos, porém, logo seria um lindo vaso novo!

Caso puro de resiliência!

### Resiliência e Ecologia

Estabilidade de resiliência é a capacidade de um sistema restabelecer seu equilíbrio após este ter sido rompido por um distúrbio, ou seja, sua capacidade de recuperação.

O conceito de resiliência na ecologia ganhou foco nos trabalhos do renomado pesquisador canadense C. S. Holling, (1)

A resiliência possui as seguintes propriedades básicas:

- A quantidade de troca que o sistema pode suportar, ou seja, a quantidade de força extrínseca que o sistema pode aguentar de modo

a permanecer, através do tempo, com a mesma estrutura e funções;

- O grau de auto-organização do sistema;
- O grau de aprendizado e adaptação do sistema em resposta ao distúrbio. (2)

1 - HOLLING, C. S., 1973. Resilience and Stability of Ecological Systems. Annual Review of Ecology and Systematics, Vol. 4, 1-23.

2 - VINCENTI, Rita D.. Conceptos y relaciones entre naturaleza, ambiente, desarrollo sostenido y resiliencia. XII Encuentro de Geógrafos de América Latina, 2009.

Baseados nestas áreas, (Física e Ecologia) psicólogos desenvolveram as teorias da resiliência comportamental.

### Resiliência, atitudes vencedoras e marketing pessoal

Neste trabalho você encontrará os três temas: resiliência, atitudes vencedoras e marketing pessoal.

Os três são um.

Meditemos nisto.

### Sonhos?

Quem não sonha?

A esperança adiada desfalece o coração, mas o desejo atendido é árvore de vida. Provérbios 13:12

Sonho interrompido? Não! Sonho adiado. Fernanda Roldi

Resiliência é a restauração dos sonhos.

## O que é marketing?

---

Para o Google:

*“Estratégia empresarial de otimização de lucros por meio da adequação da produção e oferta de mercadorias ou serviços às necessidades e preferências dos consumidores, recorrendo a pesquisas de mercado, design, campanhas publicitárias, atendimentos pós-venda etc.”*

Notemos a presença de “etc” ao final desta definição.,

Para o site dos significados (significados.com.br): **Marketing**, em sentido estrito, é o conjunto de **técnicas e métodos destinados ao desenvolvimento das vendas**, mediante quatro possibilidades: **preço, distribuição, comunicação e produto**. Em sentido amplo, é a concepção da política empresarial, na qual o desenvolvimento das vendas desempenha um papel predominante.

Em inglês, *market* significa "mercado", e por isso o *marketing* pode ser compreendido como o cálculo do mercado ou uso do mercado. O *marketing* estuda as causas e os mecanismos que regem as relações de troca (bens, serviços ou ideias) e pretende que o resultado de uma relação seja uma transação (venda)

satisfatória para todas as partes que participam no processo.

Como podem ver, nesta segunda definição, “vendas” figura com mais importância.

Uma definição objetiva e inspiradora: Marketing é conquistar e manter clientes. Peter Drucker.

No livro (Falando de Negócios, Hama Editora, João Luiz Gabassi, 2005) nós o definimos simplesmente como “Criar mercado”.

Isso mesmo: Marketing é criar mercado.

Com a riqueza mágica de nossa língua portuguesa pudemos então brincar com o verbo *criar*.

Criar e criar mercado.

Criar – inventar, inovar.

Criar – cuidar, manter, zelar, fidelizar.

## **O Pai do marketing**

---

Phillip Kotler é um dos nomes principal deste tal marketing.

Alguns o chamam de “o pai do marketing”.

Queremos te apresentar outro Pai para o mesmo.

Se marketing é *criar mercado* , seu pai, é Deus.

Ele criou o mundo (o maior mercado).

Ele cria (zela e mantém) o mundo.

É, portanto, o Pai do marketing.

### O cliente

Para Francisco Madia, o marketing tem axiomas.

O primeiro axioma: O cliente sempre tem razão.

Segundo: quando o cliente não tem razão, prevalece o primeiro axioma.

Foco nas vendas?

Foco na satisfação do cliente?

Os dois!

Foco na criação!

Criar para trazer, criar para manter!

## **Um modelo de marketing**

---

A mulher.

Exato.

Ela cria e cria.

Cria ao gerar.

Cria ao cuidar.

Perfeição do criador.

Um modelo.

Uma mulher pode ser mãe sem gerar.

Mas não pode ser mãe só por gerar.

Se gerar, mas não cuidar (se cria, mas não cria), será apenas genitora.

Se não gera, mas adota, então, é mãe!

Tanto o quanto aquela que, gera e cria.

Com os clientes, não é diferente.

Conquistemos. Cuidemos.

Do contrário, sumirão.

Criemos.

Encontremos nosso mercado!

Mantenhemos nosso mercado!

## **Marketing Pessoal**

---

Se marketing é “criar mercado”, marketing pessoal é criar mercado para você.

Simples assim.

Notemos as questões anteriormente levantadas sobre a matéria *marketing*.

Parece difícil definir nosso mercado.

Será que este produto venderá nesta região?

Será que conseguiremos vender o suficiente para, primeiro pagar os custos do negócio e depois começarmos a viver dele?

Por mais que nos cerquemos de boas pesquisas, que podem ser feitas por nós mesmos, conversando com outros comerciantes da região, batendo um papo com o pessoal da associação comercial local, ainda assim, vamos errar.

Tentativa e erro.

Pé no chão e olho no futuro.

Os erros nos desmotivarão? Fracasso iminente.

Os erros serão fatores que nos impulsionarão para a correção da tática?

Gerarão em nós bons frutos? Resiliência!

Olha os três juntinhos: Atitudes vencedoras nem sempre começam com a vitória.

Marketing pessoal é, portanto, o processo de construção de nossas carreiras.

## Simbiose

---

Primeira das atitudes vencedoras.

**Simbiose** é uma relação mutuamente vantajosa entre dois ou mais organismos vivos de espécies diferentes. Wikipedia.

Gostamos da definição de Luiz Carlos Pinheiro para o dicionário informal ([dicionarioinformal.com.br](http://dicionarioinformal.com.br)): Relação de benefício sem perdas entre espécies diferentes.

Relação de trabalho sem que ocorra prejuízo para as espécies envolvidas.

Já temos aqui a palavra *trabalho*.

### Exemplos da natureza

Abelha e flor: clássico!

Rêmora.

Este curioso peixe nada *grudadinho* com o parente grandão, o tubarão.

Este último, após devorar suas presas, tem seus dentes limpos pela rêmora, que se alimenta dos detritos que se agruparam entre os mesmos.

Um ao outro ajuda.

E tem mais: Se fossemos predadores marinhos, arriscaríamos incluir uma rêmora em nosso cardápio, sabendo que a mesma é amiga do tubarão? Proteção!

### **Vendedores e compradores?**

Relação complicada ou simbiótica?

Se o vendedor trabalha com um produto ou representa uma empresa da qual sabe que o comprador precisa, pode parecer que tem o poder em sua mão.

Porém, na maioria dos casos, o comprador pode escolher onde quer gastar seu dinheiro.

Isto lhe dá poder? Talvez.

Mas todo bom profissional de vendas relaciona-se simbioticamente com os parceiros que lhe ganharam o coração, que lhe inspiram confiança.

Marketing pessoal é muito mais que relação comercial.

Um bom comprador pode conseguir com seus fornecedores, através de bom relacionamento, benefícios extras para sua empresa.

Durante alguns anos trabalhamos na área de gestão estratégica de algumas empresas.

Alguns compradores, conhecendo também o nosso trabalho como palestrantes, convidavam para que fossemos até suas empresas e falássemos às suas equipes.

Inteligentes! Sabiam que não cobraríamos a pré-dica, visto que havia relacionamento comercial!

Para a empresa para a qual trabalhávamos, tal atitude de simbiose constituía uma importante ferramenta de fidelização de clientes.

Para os clientes, uma forma de diminuir custo com a contratação de palestrantes para seus eventos, como suas SIPATs (Semana interna de prevenção de acidentes).

Um perfeito relacionamento simbiótico.

## **Pontes ou muros?**

---

Papai do Céu nos deu bom material de construção: nossas atitudes!

Atitudes constroem pontes.

Também constroem muros.

Más atitudes nos afastam das boas oportunidades.

Um candidato a emprego já trabalha seu marketing pessoal antes mesmo de ser entrevistado.

Conhece a empresa e o que ela faz.

Pesquisa na internet.

Navega no site da empresa.

Surpreende o entrevistador.

Mostra interesse.

Com segurança, sabe o que dizer.

Perguntas que **não** devem ser feitas pelo candidato:

“Mas o que é que vocês fazem mesmo?”

“Vocês produzem ou só comercializam?”

Um bom candidato tem estas informações.

Uma vez contratado, valoriza o trabalho em equipe.  
É participativo.

Dinâmico.

Cooperador.

Um dente na engrenagem.

Marketing pessoal é relacionamento.

Fazer parte de um time.

Servidor.

Ninguém será servido se não servir.



## Os líquens

---

Líquens são organismos que habitam as mais diversas regiões do planeta.

São muito importantes para seus ecossistemas.

Além disso, o homem descobriu coisas importantes sobre eles.

São utilizados na fabricação de corantes, em razão de suas cores que variam do branco ao negro, passando por tonalidades de vermelho, laranja, marrom, amarelo e verde.

Alguns líquens também são utilizados na fabricação de bases para fixadores na produção de perfumes finos e até de geleias.

O interessante, porém, é que todo líquem nasce de uma junção simbiótica entre uma alga e um fungo.

Nessa relação mutualística, as algas produzem, através da fotossíntese, substâncias orgânicas que são utilizadas pelo fungo, enquanto o fungo dá às algas proteção e um ambiente adequado para seu desenvolvimento.

Certas funções na empresa só existem com a junção de duas áreas que dependem mutuamente entre si.

Não existe cobrança sem venda.

Não existe entrega sem separação de mercadorias.

Não existem especialistas em armazenamento sem o pessoal do recebimento.

Enfim, vivemos num mundo simbiótico, e ninguém consegue trabalhar sem receber algo de alguém ou entregar algo para alguém.

Cabe aqui uma definição simples de qualidade.

Adequação ao uso.

Entregue teu trabalho ou o fruto dele com qualidade e o sistema continuará funcionando.

### **Casamento: figura da simbiose**

Houve um tempo em que homens e mulheres tinham atitudes bem distintas.

Palestras diziam que o homem se excitava visualmente e a mulher, auditivamente.

Homens mais racionais, mulheres mais emotivas.

Estamos, porém, no século XXI.

A comunicação mudou pois os consumidores mudaram.

Mulheres também se interessam só pelo que estão vendo.

Uma pena!

Homens se interessam só pelo que ouvem!

Triste também!

Vemos mulheres exercendo cargos executivos e homens donos de casa.

Neste casamento moderno, onde os dois trabalham, mulheres e homens se revezam como provedores maiores.

Conhecemos casos de maridos que passam por processos depressivos por ganharem menos que suas esposas ou ainda por estarem desempregados há algum tempo.

Uma oportunidade para a resiliência aqui:

Em período de inatividade profissional, enquanto procura recolocação, esta pessoa pode buscar novos conhecimentos.

Existem milhares de cursos gratuitos na internet.

Reciclar. Aprender sempre. Preparar-se!

Uma verdadeira relação simbiótica pressupõe que homens e mulheres querem a mesma coisa: felicidade.

Simbiose é diálogo.

Compreensão.

Cumplicidade.

Respeito.

Apoio.

Ombro e ouvido. Sempre.

**Relações de trabalho são casamentos.**

Empresas contratam.

Trocam.

Dinheiro e benefícios por trabalho.

Sejamos simbióticos.

Ofereçamos nosso melhor.

Não importa em qual lado da mesa estaremos.

Chefes mandam.

Líderes comandam.

## Lhaneza

---

Amamos esta palavra.

De origem espanhola, significa sinceridade afável.

Gentileza.

Simplicidade.

Singeleza.

Moramos no Rio de Janeiro por três anos e meio.

Veza por outra avistávamos, pichadas em seus muros, uma frase: “gentileza gera gentileza”.

Pérola de José Datrino, paulista de Cafelândia, que nos deixou em 1996, aos 77 anos.

Esta personalidade urbana, um pregador, cultivava o bem.

Seu gentil aspecto combinava com a suavidade de sua fala.

Muito nos ensinou.

Ser lhano é saber que o nível de uma conversa diminui quando se aumenta o tom da voz.

Algumas pessoas, quando chegam a cargos de liderança, pensam que tais cargos lhe conferem o direito de se alterarem.

Estão prejudicando suas vidas e o bom ambiente de trabalho em suas empresas.

Podem ser alvos de processos de assédio moral.

Ser lhano é ser equilibrado.

Você já deve ter ouvido uma destas frases:

“O que tenho para dizer, digo na cara”

“Não sou de levar desaforos para casa”

Que má formação!

“Malcriados” povoam o mercado.

Cedo ou tarde, porém, serão extintos.

Não há mais espaço para chefes.

Precisamos de líderes.

### Temperamentos controlados

Uma mãezinha chamou seu filho e contou-lhe um sonho:

- Estava brincando com um cãozinho muito afável e, de repente, outro cachorro, grande e raivoso, apareceu do nada e me mordeu. Filho: vigia! Cuidado com este animal bravo!

Ele agradeceu o carinho de sua mãe e foi para o trabalho.

Em sua mente acreditava que enfrentaria um adversário perigoso.

Na volta ao lar, desentendeu-se com sua esposa, alterou a voz, descontrolou-se.

Triste, foi orar.

Neste momento, de madrugada, percebeu que os dois animais moravam dentro de si.

Em certas ocasiões agia de modo dócil e lhano. Mas, seu pavio curto, lhe pregava peças e, de repente, estava gritando até com aqueles a quem amava.

Percebeu então que precisava alimentar o cãozinho dócil que havia dentro de si e passou a ler a Bíblia, dar mais lugar à família em sua vida.

O sonho de sua mãe revelava que os dois animais moravam dentro de seu próprio coração!

Quando alimentamos nosso interior com coisas boas, o lado ruim morre de fome!

## A bajulação

---

Tenhamos cuidado com a bajulação.

Ser lhano não é ser bajulador.

Grande parte das empresas é de origem familiar e sua diretoria é constituída de membros desta família.

Conhecemos um consultor que conviveu com pessoas que cercavam um jovem líder, herdeiro do negócio.

Um jovem talentoso, de bom coração.

Maus profissionais o cercavam.

Eles diziam o que ele queria ouvir, e não, o que ele precisava ouvir.

Bajuladores e incompetentes.

Contou-nos o consultor que ali, pouco pode fazer.

Quando escrevamos este livro esta empresa passava por processos de desconstrução de sua imagem no mercado.

Mas os maus continuavam lá, iludindo o jovem herdeiro,,,

### **Falando dos bajuladores**

Sejamos mansos.

Mas não sejamos o “fala mansa”.

Abraham Lincoln disse que podemos enganar uma pessoa por muito tempo; algumas por algum tempo; mas não conseguiremos enganar a todos por todo o tempo.

Barak Obama acrescentou: Livre-se dos bajuladores. Mantenha perto de você pessoas que te avisem quando você erra.

Sejamos bons conselheiros.

Sejamos sinceros com nossos líderes.

Isto pode não ser uma boa ideia, a princípio, mas tal atitude nos transformará em pessoas confiáveis.

Ser lhano, porém, não significa ser bobo.

Só se fala o que se pensa para pessoas que pensam e que realmente valem a pena.

Algumas pessoas se aproximam de alguém que está em evidência apenas para o prejudicar.

Que Deus nos dê sabedoria.

Busquemos o dom do discernimento e cerquemo-nos de pessoas justas e competentes.

Ser lhano é colher suavidade por tê-la plantado.

A missão do ser humano é ser humano!

Sem a lhaneza e a alteridade, não se processa o conceito da primeira atitude vencedora, a simbiose.

Ela, a lhaneza, é um grande catalisador simbiótico.

Podemos (e devemos) ser sinceros, mas nunca inoportunos.

O lhano é acima de tudo, respeitador.

Corrige, sempre, por ser sincero, mas na hora e no lugar correto.

Até mesmo para brincar.

Como palestrantes, vez por outra, contamos piadas comportamentais.

Não devemos brincar jocosamente com alguém do auditório.

Brinquemos com nossos próprios defeitos.

Lhanos não adjetivam ninguém.

Somente a si mesmos, mas, sempre em tom de brincadeira.

Sinceros sempre!

Amáveis sempre!

## **Probidade**

---

Chester Alan Arthur foi o vigésimo primeiro presidente americano.

Defendeu a causa dos trabalhadores, dos negros, dos menos favorecidos.

Alguns dizem que este filho de pregador batista o fez porque estava com uma doença renal fatal (que o levou à morte).

Uma frase sua:

“Há muitas características que farão de um funcionário, um modelo! Entre elas estão: probidade, o serviço, bom senso, bons hábitos, bom temperamento, paciência, ordem, cortesia, tato, a autossuficiência, muita deferência para com os oficiais superiores e muita consideração para os inferiores”

Esta lista de **atitudes vencedoras** daria um bom estudo de marketing pessoal!

Agruparíamos o bom serviço, o bom senso, os bons hábitos e a ordem lá no nosso capítulo da simbiose.

O tato e a cortesia já foram tratados aqui quando abordamos o tema “lhaneza”.

Voltemos à lista.

Primeiro tópico: a probidade!

Enquanto escrevia estas linhas recebemos um *email*.

Paulo Rosa, um dos diretores da DISO, distribuidora da Nestlé em Indaiatuba, escreveu do alto de seus sessenta anos de idade: “Me sinto tão bem, tão motivado, feliz com o que faço e com alto rendimento que quando completar setenta anos voltaremos a conversar”.

Este homem e outros dois conselheiros desta empresa, Fernando, um dos sócios e Siqueira, gerente, nos contrataram para realizar um trabalho de marketing pessoal (um curso) para sua equipe de promotores de varejo.

Participando de suas reuniões, que eles chamam de “reunião de ciclo”, ouvimos a palavra de representantes de seus fornecedores.

Não é uma empresa perfeita (a mesma ainda não foi fundada), mas todos eram unânimes: Esta é uma equipe de promotores que realmente funciona.

Acreditem, fomos ao campo, pesquisamos e corroboramos: a coisa funciona mesmo!

Um dos segredos desta equipe: a probidade!

O sistema de controle implantado faz com que os profissionais optem: ou fazemos a coisa certa ou seremos desligados!

Ouvimos certa vez uma frase, engraçada, mas que faz todo sentido: Onde não há controle, há descontrole.

Há probidade em nossos pensamentos?

Em nosso segundo livro, também editado pela Hama (RJ) ( Liderando com Entusiasmo) definimos que liderar é: transformar adversários em aliados.

Não podemos “tapar o sol com a peneira”.

Se andarmos na luz, sempre teremos desafetos entre os que andam nas trevas.

Probos são filhos da luz.

Frase de Rui Barbosa: De tanto ver agigantarem-se os poderes nas mãos dos maus, o homem chega a

desanimar-se da virtude, a rir-se da honra e a **ter vergonha de ser honesto**.

Ouvimos de um colega escritor, Francis Nunes Pereira: Devemos ler nas entrelinhas,,

Intertextualidade!

Parece que Rui Barbosa teve mesmo vergonha de ser honesto.

Nas entrelinhas, nos passou a ideia de que devemos viver em paz com a consciência.

Provérbio latino: A consciência tranqüila é o melhor travesseiro.

"Minha consciência é tranqüila e o meu coração é limpo. Por isso, prefiro ficar afastada de gente que passa a perna nos próprios sentimentos." Clarissa Correa.

Estamos em paz com a probidade?

Alguns desejam que as pessoas que lhes fizeram o mal sejam destruídas.

Não há probidade neste sentimento.

A mágoa não é uma atitude resiliente e não provocará mudança.

Não há dúvida que o mal não prevalece.

Existem 152 versículos bíblicos que falam do aniquilacionismo dos ímpios.

Alguns deles:

“O Senhor guarda a todos os que o amam; mas todos os ímpios serão **destruídos**” (cf. Salmos 145:20)

“Porque o Senhor defenderá a sua causa em juízo, e aos que roubam ele **lhes tirará a vida**” (cf. Provérbios 22:23)

Seja sincero: Há probidade neste sentimento de vingança, neste desejo de ver o ímpio ser destruído? Na verdade eles cavam suas próprias sepulturas. Mas nós não podemos ter prazer em vê-los destruídos.

Entreguemos nossas causas a Deus e façamos o melhor.

A vingança não nos pertence e pensamentos ruins só nos prejudicam.

### **O que é ser ímpio?**

Agir sem piedade, agir cruelmente.



Ser probo, é, acima de tudo, plantar o bem,,  
Não devemos fazer o bem para só para “nos darmos bem”.

Até o mal pode ser resiliente.  
Podemos fazer limonada com o limão.

Faça o melhor, sempre.  
Façamos de coração!  
Façamos pelo simples desejo de ver a missão cumprida.

Madre Teresa de Calcutá afirmou que o bem que fazemos ao próximo, na verdade, não é entre nós e o próximo, mas sim, entre nós e Deus.

Mesmo que os homens nos sejam ingratos, conservemos em nossas mentes a doce verdade de que Papai tudo vê!

Sejamos probos.

No cerne. No âmago. Na alma.

Leon Tolstoi afirmou que fazer o bem é a única felicidade verdadeira.

Temos um conceito um pouco diferente sobre a felicidade, mas concordamos que aquele que faz o bem é feliz!

## **Felicidade Interna Bruta**

---

Desenvolvido em 1972, pelo rei Jimi Singgê 'Wangchu, este conceito nos apresenta a busca de uma nova avaliação do ser humano.

Felicidade interna bruta, em contraposição ao Produto Interno Bruto (PIB)

O sonho americano de “quanto mais, melhor” não é capaz de nos trazer felicidade.

Uma oração bíblica: “Não me dêis nem a riqueza nem a pobreza”.

Ambas podem nos afastar de Deus e da felicidade.

Não se conforme ou procure se adaptar a pobreza.

Carmelindo Gabassi, nosso papai, foi *office boy* na capital paulista.

Honestidade, um dos seus legados!

Luiz de Castro, pregador do evangelho, era barbeiro na cidade de Salto.

Ele nos ensinou que ser feliz é andar com *Deus*.

Não nascemos em berços dourados.

Adversidades transformam?

Resiliência!

Leia sobre a FIB!

Não precisamos ser ricos para sermos felizes, mas não seremos felizes na pobreza!

Marketing Pessoal! Atitude vencedora!

Conformismo e desinteresse não são atitudes vencedoras, não são atitudes dignas, não são atitudes corretas, probas,,,,  
Não olhemos para trás,,,  
Vencendo a nós mesmos!  
Que o mau e o mal não sejam nossos aliados!  
Probidade e dignidade. Sempre!

Não façamos o que é correto apenas porque é controlado.  
Não “paguemos na mesma moeda”.  
Andemos com pessoas do bem.  
Lembra-se do ditado popular: Diga com quem tu andas, e direi quem você é?  
Que não figuremos em fotos ao lado de famosos por sua desonestidade..  
Ser probo é dizer não.  
Não façamos questão de fazer parte do grupo.  
Não pensemos: “Se todos estão fazendo, farei também”!  
Não ao jogo de azar!  
Se fosse bom, não teria este nome!  
Sim à família!

Talvez alguém evite nossa companhia por nos julgar *convertido*.  
Melhor assim.  
Este é um bom caminho para medir a felicidade interna bruta!

## **Fazendo o que é bom**

---

Um dos grandes segredos da vida reside em viver esta vida buscando o que é melhor, e não o que é gostoso.  
Um prato de comida nos é oferecido, aquele prato cheiroso, apetitoso...  
Hummmm...  
O que fazer?  
Devorar! Repetir! Comer mais,,,e mais,,,  
Nesta hora o guloso diz: Como isto é bom!  
Mentira!  
Não é bom!  
É gostoso!  
Bom é comer apenas o suficiente.  
Sabemos que somos o que comemos.  
Ainda há tempo de mudarmos.

Porém, no mercado de trabalho, nem sempre podemos fazer o que é gostoso.  
Certas regras não são agradáveis.  
São, porém, necessárias.  
Respeitemos as normas de conduta do mercado.  
Isto também é marketing.

### **O pescador**

Certo mercador, dono de barcos de pesca, foi informado por um de seus melhores homens que o mesmo iria deixa-lo.

O patrão então pediu para que lhe fizesse a última viagem.

Contrariado, o bom capitão lhe obedeceu.

Mas não foi uma pescaria produtiva.

Naquele dia, o bom funcionário, relaxou.

Não cobrou desempenho dos pescadores.

Não os motivou.

Não monitorou.

O resultado do dia foi muito abaixo da média.

Entregou a embarcação, que comandara pela última vez, aflito por livrar-se do trabalho, pois havia montado uma barraca de peixes no mercado municipal de sua cidade.

Foi quando recebeu do bondoso patrão a notícia:

“Este último trabalho foi um presente para você!  
Todos os peixes que apanhastes são teus”.

Façamos o melhor.

Sempre.

Probidade.

Sempre.

Superação!

Encantamento!

Vencendo os concursos.

Ganhando prêmios.

Nada de mediocridade.

Medíocre é aquele que se baseia pela média.

Que age como a maioria.

Façamos a diferença!

## **Autoridade X Alteridade**

---

A verdadeira autoridade sabe trabalhar a alteridade.

Alteridade vem do latim *altrum*. Outro.

Capacidade de colocar-se no lugar do outro numa relação interpessoal.

De volta para o dicionário informal:

“Quando você se relaciona com outras pessoas ou grupos é preciso conhecer a diferença, compreender a diferença e aprender com a diferença, respeitando o indivíduo como ser humano psicossocial. Isso é **alteridade**”

A alteridade é objeto de estudo da filosofia.

Evoca o descobrimento da concepção do mundo e dos interesses de um “outro”.

Estamos falando de relacionamentos.

Por isso a resiliência é a rainha das atitudes vencedoras.

**Sofremos e nos compadecemos quando nos colocamos no lugar do próximo.**

Esta compaixão produz frutos eternos.

Amizade é o mais nobre dos sentimentos.

Amigos resilientes afiam o rosto mutuamente.

Afiar é um processo que produz atrito.

Discordamos para o bem.

Busquemos a alteridade.

## **Visão**

---

Sidney Storck Dutra, reitor da Universidade de Santo Amaro, quando por lá passamos, brindou-nos com sua presença em sala de aula.

Neste dia, nos perguntou: O que é visão?

Debatemos o assunto por quase duas horas.

Ao final da aula, concluímos: Visão é sonho!

Disciplina dos cursos de administração, a visão tem fascinado por seus múltiplos caminhos.

Bill Hybels, pastor americano, autor de diversos livros sobre liderança, nos afirma que “visão é a imagem do futuro que produz paixão”.

Visão é atitude!

Dizem que o pior cego é aquele que não quer ver.

Querer ver, portanto, é atitude!

Em 1647, em Nimes, na França, na universidade local, o doutor Vicent de Paul D'Argenrt fez o primeiro transplante de córnea em um aldeão de nome Angel.

Foi um sucesso da medicina da época, menos para Angel, que assim que passou a enxergar ficou horrorizado com o mundo que via.

Disse que o mundo que ele imagina era muito melhor.

Pediu ao cirurgião que arrancasse seus olhos.

O caso foi acabar no tribunal de Paris e no Vaticano.

Angel ganhou a causa e entrou para a história como o cego que não quis ver.

Muitas vezes agimos como o Angel.

Não pedimos que nos arranquem os olhos, mas não ousamos sonhar.

Uma jovem palestrante teve a oportunidade de usar a palavra na inauguração de uma importante montanha russa em um dos parques temáticos de Walt Disney.

Durante sua preleção lamentou o fato que Disney, por ter falecido antes do término da obra, não pode vê-la.

Lilian, a esposa do sonhador, agradeceu-lhes as palavras, mas emendou: “Uma pequena correção. Disney viu esta montanha russa antes de todos nós!”

Perfeito!

Ela já estava viva em seus sonhos!

### Santos Dumont

“Com o Capitão Nemo e seus convidados explorei as profundidades do oceano, nesse precursor do submarino, o Nautilus. Com Fileas Fogg fiz em oitenta dias a volta ao mundo. Minha credulidade de menino saudou com entusiástico acolhimento o triunfo definitivo do automobilismo, que nessa ocasião não tinha ainda nome. Com Heitor Servadoc naveguei pelo espaço.”

DUMONT, Alberto Santos. *How I became an aeronaut and my experience with airships – Part 1, McClures’s Magazine*. Nova Iorque: S. S. McClure Co., ago. 1902, p. 307.

Jovem brasileiro, filho de um mineirinho de visão, que havia transformado uma fazenda paulista no maior estabelecimento agrícola do país (na época), sonhou com Julio Verne em construir um avião.

Santos Dumont era fascinado por livros de ficção.

Imaginava que tudo aquilo podia ser real!

E foi!

Você pode se imaginar ao lado de um rapaz que olhava para os pássaros e dizia que um dia o homem poderia voar?

Todos nós conhecemos a frase bíblica que afirma que para Deus não há impossível.

Albert Einstein nos afirma que o impossível existe até que alguém duvide dele e prove o contrário!

## **Nosso testemunho pessoal**

Lembramos com alegria da ocasião em que o grande amigo (hoje já morando na andar de cima) Ivan Espindola D'Avila ensinou numa escola bíblica da Igreja Presbiteriana em Vila Leopoldina, em São Paulo.

Como tratava bem as crianças!

Minha tia Doraci Gabassi Ferrer nos informou que Ivan era jornalista.

Já em casa, perguntamos a papai: O que faz um jornalista?

Com o incentivo daqueles sonhadores olhos azuis e com as explicações de nosso querido e jovem Pai, nascia, em nosso coração, o sonho de também estudar jornalismo.

Desejamos estudar na Faculdade Casper Líbero.

Grandes jornalistas já estudavam lá, a profissão estava recém regulamentada e se fazia necessário “ter faculdade”.

Não podia estudar em escolas particulares.

Muitos diziam: “Quer entrar na Casper Líbero, só com o ensino provido pelo Estado, e sem cursinho?”

Impossível!

Para piorar a situação, no último ano do ensino médio, uma professora de química nos dificultou as coisas.

Ficamos em recuperação.

Hoje sabemos que este que vos escreve foi quem dificultou as coisas para si próprio,,).)

Nesta época viajamos para Águas de Lindoia.

Enquanto a família se divertia, ficamos ali, resilientes, no quarto do hotel, estudando.

Precisava “passar de ano”

Na prova final, nos saímos bem.

Não fomos reprovados!

Obrigado Professora Rosa!

Ela nem imagina o quanto aquelas lições extras de química nos foram fundamentais para o sucesso no vestibular.

Terminado o segundo grau, fizemos um “simulado”. Uma prova que alguns cursinhos realizavam para mensurar nossa chance nos vestibulares.

Ficamos entre os três primeiros.

O fato nos animou e, no meio do ano, fizemos o tal vestibular.

Não ficamos entre os primeiros, mas nosso nome estava lá, na lista dos aprovados.

Lágrimas molharam a página do jornal que apontou o resultado.

Papai radiante!

Estávamos na Casper Líbero!

Jovem! O mais jovem da classe.

O bebê da turma.

Jornalistas experientes davam “show” em sala de aula.

Um fato, porém, podia colocar tudo a perder.

Fomos diagnosticados com câncer.

O fim?

Não!

Começo de uma luta.

Lutamos para não reprovarmos por faltas.

Nossos olhos viam a festa de formatura.  
Estaríamos lá!  
Era possível!  
Conhecíamos o Deus da cura.  
Servíamos ao Deus da cura.  
Passamos por uma cirurgia.  
Tumor extraído.  
Exames se seguiram.  
Onde está o câncer?  
Sumiu!  
Só sabemos que do nosso corpo foi-se embora.  
De volta para a faculdade e para o trabalho.  
No trabalho, Carlos Santos, supervisor do Consórcio Battistella nos garantira “seu emprego estará aqui, te esperando”.  
Naquele ano ficamos entre os campeões de vendas.  
Pagamos todas as parcelas da faculdade.  
Conseguimos com muito estudo e fé em Deus superar todos os obstáculos.

Resiliência pura!  
Quando internados, víamos medo no rosto das pessoas que nos visitavam.  
Muitos cristãos foram nos visitar!  
Que bom!  
Um deles, nosso pastor na época, Paulo Magalhães, ao chegar no quarto em que, internados, aguardávamos pela cirurgia iminente, nos encontrou lendo um livro chamado “O Contrabandista de Deus”.  
O livro conta a história de um evangelista que levava bíblias para regiões onde a leitura da mesma era proibida.  
Ele, o protagonista do livro, tinha um fusquinha.  
Papai também nos havia presenteado com um fusquinha azul!  
Parecia ser impossível passar com as bíblias pelas cortinas de ferro russas, mas ele sempre conseguia.  
Tudo é possível!  
**Sonhos impossíveis?**  
Não existem sonhos impossíveis.



“Se você pode crer, tudo é possível ao que crê”

Palavras do Cristo.

### **O sapinho e o pau-de-sebo**

Uma princesa disse que se casaria com o primeiro que escalasse o pau-de-sebo.

Ninguém havia conseguido.

Imaginemos aquele poste de madeira “ensebado”.

Nosso herói, um sapinho faceiro, conseguiria fazê-lo?

Sim, um sapinho!

Todos lhe diziam: Desista, nunca ninguém conseguiu, quanto mais um sapo!

Mas ele foi tentando, tentando, até conseguir!

Aplaudido por todos, e, sob os olhares perplexos da princesa, foi levado à presença da mesma.

Após o beijo da proponente real (amamos histórias com finais felizes) transformou-se em um príncipe.

Alguém lhe perguntou: “quando todos diziam que você não conseguiria, o que fez com que continuasse?”

O príncipe nada respondeu.

Foi então que perceberam que o sapinho era surdo!

Sejamos surdos!

Nada de desistir dos nossos sonhos.

Voltemos ao Santos Dumont?

Ele é o Pai da Aviação.

A cidade onde nasceu hoje leva seu nome.

Queria voar!

Ousou sonhar!

Ninguém pode sufocar a força de um coração apaixonado por seu futuro!

Conhecem a história do Braguynha, o inventor da menor guitarra do mundo?

Pesquisem no youtube!

Fascinante!

Este livro também é para você, amigo Braguynha!

Conhecem a história do Pastor Renato Dantas, de sua esposa Nete e de seu filhinho Rubem Matheus?

Rubem já venceu várias metástases e continua firme!

Deus os abençoe, família amada!

## Estratégia

---

Estratégia.

Atitude vencedora!

Se visão é sonho, estratégia é o conjunto das ações que transformarão este sonho em realidade.

Analisemos a etimologia da palavra *estratégia*.

*Stratus*, de origem grega, exército.

*Agos*, senhor.

Senhor como líder.

Stratus + agos = Senhor dos Exércitos!

Isso!

Um dos nomes de Deus: Senhor dos Exércitos.

Deus não precisa de estratégia?

Não mesmo.

Ele é A estratégia.

Estratégia vem do Alto!

O que temos feito para transformar nossos sonhos em realidade?  
Estratégia é planejar,,,,

Planejar é agir,,,

Sonhando com aquela viagem

Lua de mel em Paris!

Que maravilha!

Quanto custa uma passagem para Paris?

Ida e volta, hein?

Hospedagem em Paris!

Alimentação, deslocamentos na capital francesa, preço dos ingressos para as atrações,,,

Planejar!

Isto!

Primeiro passo do estrategista (após definir o sonho) é planejar.

Fazer contas.

Fará toda a diferença.

Sonho sem estratégia pode ser pesadelo ou utopia.

## Inovação

Assistimos à uma palestra.

“O Poder da Inovação”, ministrada por Luis Serafim, executivo da 3M do Brasil, autor do livro homônimo.

Resumo da mesma:

- 1 – Inovar é pensar em fazer algo inédito
- 2 – Provar que pode ser feito
- 3 – Ganhar dinheiro com isto

Uma atitude inovadora deve ser inédita.

Mas se tivermos uma boa ideia, ela não deixará de ser boa só porque alguém, em algum lugar, pensou ou fez a mesma coisa.

Podemos melhorá-la?

No início desta obra abordamos a questão da criação.

Quantas boas ideias já nos vieram à mente?

Primeiro passo: escreve-la.

Salvar o trabalho.

Namorar a ideia.

Evitar os destruidores de sonhos.

Eles tentarão nos impedir.

Pesquisar.

Estas singelas lições servem também para a alta direção de uma companhia.

O brasileiro é um dos povos mais empreendedores do mundo.

Também um dos mais despreparados do mundo.

A qualificação é o primeiro passo do estrategista.

Mas talvez não seja necessariamente a falta de preparo o principal motivo que faz com a grande maioria das empresas brasileiras “quebrem” em tão pouco tempo.

Sejamos sinceros.

## Por que empreender?

E para quê?

A resposta desta pergunta norteará nossas vidas.

Definirá se seremos ou não seremos bem sucedidos.

## Respostas mais comuns:

A - Porque não queremos mais ter patrões!

O empreendedor é a pessoa que troca um patrão por muitos, pois terá que viver para seus clientes, e cada um deles será seu patrão!

Terá que trabalhar muito mais do que o fazia quando era empregado.

B – Desejamos “sair comprando” o que quisermos!

Um dos primeiros passos do empreendedor: redução das despesas pessoais!

Gastará muito menos consigo mesmo.

Adiará seus sonhos de comprar uma casa ou de trocar de carro.

Viagens serão replanejadas.

Todo dinheiro que entrar, inicialmente, será reinvestido no negócio.

Difícil dizer de qual quantia um empreender precisará dispor para abrir o negócio.

Uma regrinha simples: A mesma quantia utilizada para iniciar o negócio é equivalente à quantia mínima de capital de giro.

Estratégia, portanto, é poupar.

Começar a agir como empresário já.

Conhecemos uma pessoa que chamou sua família e disse: “Hora de apertar o cinto”! Agora somos empresários!

Inteligente, usou o verbo no plural e ganhou todos os seus!

Amigos desapareceram, no primeiro momento, pois aquela família aprendeu a dizer “não” para a *gastança*.

Parece que estamos assentados na platéia do amigo, escritor e palestrante, Júnior Portare: “O sacrifício é temporário, o benefício é permanente”.

Ele ainda nos desafiava em suas prédicas: “Quanto dinheiro passou por tua mão?”

Seremos apontados como avarentos.

Mãos-de-vaca.

Temos um sonho.

Estamos poupando.

Espero que entendam.

## A equipe e as manobras

---

Não existe estratégia sem soldados.

Liderar exércitos!

Soldados precisam de motivação constante.

Precisam de treinamento.

Precisam de provisão.

Soldados seguem o líder que os ama.

Nossas ideias devem ser comunicadas com paixão.

Recordemos: Visão é a imagem do futuro que produz paixão.

Amemos e sejamos amados.

Eles nos seguirão.

Não existe “minha” meta.

É “nossa” meta.

Todos precisam ganhar.

Pensemos nisso.

### Tática.

A tática não é a estratégia.

Faz parte dela.

Ela nos fará recuar ou mudar de posição durante o combate.

Enquanto a estratégia olha para a batalha, a tática olha para um combate.

Vem do grego *tatke*.

Manobra!

Atitudes resilientes.

Obstáculos surgirão.

A guerra consiste em ocupar, com nosso exército, uma posição que está ocupada por outro exército.

Podemos lutar por uma vaga de trabalho.

Outros candidatos também o farão.

Por que alguém deve nos escolher?

Uma promoção de cargo.

Outros nomes também estarão na berlinda.

Por que nosso nome deve figurar como o principal?

Manobra aqui não significa matar o oponente

Estejamos mais preparados!

A oportunidade nos sorrirá.

Que sejamos a resposta certa.

### **A cigarra e a formiga**

Enquanto a cigarra cantava, a formiga trabalhava...

Chegou o inverno e a cigarra nada tinha armazenado,,,

O que temos armazenado?

Muitas pessoas investem grande parte de seu tempo em entretenimento.

A crise chega.

E agora?

Quem poupou, sobrevive.

Mas e aquele que não mediu esforços para passar seus feriados no litoral?

Como estará sua fatura do cartão de crédito?

Será que ainda terá o cartão?

Dosemos nosso tempo.

Manobremos rapidamente.

Leiamos mais.

Conhecemos um rapaz que comprou um excelente computador.

Gastou bastante para deixa-lo turbinado.

Durante o período das “vacas gordas” ele brincava, brincava,,,

A crise chegou.

Ele vendeu seu brinquedo.

Mas aprendeu!

Que bom!

Resiliência!

Certa vez um jovem digitou no site de buscas: *cursos gratuitos on line!* Deparou-se, surpreso, com mais de mil opções!

Nem mesmo a desculpa da falta de dinheiro ou de falta de o impediram de instruir-se!

Estamos no século XXI!

O conhecimento está às portas!

Na tela do computador, do tablet, do aparelho de telefone celular...

De quais grupos participamos?

Quais comunidades frequentamos?

Invistamos em educação!

Edifiquemo-nos!

## **Feed Back checado**

Quem trabalha em equipe delega tarefas.

Nosso trabalho depende do trabalho de outra pessoa.

Feed back significa retorno da comunicação.

Certifiquemo-nos de que a pessoa para a qual delegamos uma tarefa importante, realmente entendeu nossa solicitação.

Será que entregamos o trabalho para a pessoa certa e que ela sabia mesmo como executa-lo?

Será que ela podia fazê-lo no prazo combinado?

## **A menina e o anjo da morte**

Moisés anunciou que o anjo da morte passaria por todas as casas e que o primogênito (filho mais velho) de cada casa morreria.

A não ser que, no umbral da porta, houvesse uma marca de sangue.

Uma garotinha se mobilizou.

Ficou atenta.

Não queria que seu irmão morresse.

Família numerosa. Comeram a páscoa.

O sangue do cordeiro pascal foi reservado.

Uma plantinha, o hissopo, seria utilizada.

Alguém teria que mergulhá-la no sangue e depois esfregá-la nos beirais da porta.

Ela dirigiu-se ao irmão mais velho que lhe informou que tinha passado a tarefa para outro irmão.

Foi até o tal irmão que disse que recebera sim a missão, mas que a terceirizou, passando para outro.

Ela foi de irmão em irmão e preocupou-se.

A hora fatal se aproximava.

Dirigiu-se para a rua, e, olhando para sua casa, constatou: a porta não havia sido marcada pelo sangue do cordeiro!

Muito preocupada, voltou a interpelar seu irmão mais velho e o avisou.

Este correu para realizar a tarefa e assim, graças à manobra da caçulinha, teve sua vida salva.

Será que já marcamos nossas portas com o sangue do cordeiro?

Será que está tudo bem?

Todos entenderam?

Não existem brechas em nossa defesa?

## **Monitoria recompensada**

---

Trabalhos precisam de monitoramentos.

E de recompensas.

A melhor maneira de fazer isso é distribuindo riqueza.

Porém nem sempre temos verba disponível para tal ação.

Então, o que fazer?

Usar palavras mágicas.

Começando com um pedido: Por favor!

No meio do caminho, elogios sinceros: Muito bom!, Que legal!

Está indo muito bem!

Ao final do trabalho: Parabéns! Ficou ótimo!

Não somos donos das pessoas.

Recompensemos.

Façamos juntos.

Sejamos presentes.



Façamos que se sintam o que realmente são:  
importantes!

Não abandonemos a estratégia.

Rumo ao alvo.  
Atentos às táticas.

Manobremos com precisão.

## **Sobriedade**

---

Capacidade de tomar decisões sem se alterar.

Não é fácil.

Primeiro passo: identifiquemos o que nos tira a sobriedade. Conhecemos algumas coisas que nos impedem de ficar sóbrios.

Provavelmente você conhece alguém assim, e talvez esta pessoa seja próxima a ti.

Exemplo: Ingestão de bebidas alcoólicas.

Prazer de muitos.

Perigo para muitos.

Alguns, quando bebem acima de seus limites, ficam românticos.

Outros ficam alegres.

Há os que ficam violentos.

Complicado.

O vício do álcool tem abreviado e matado carreiras brilhantes.

O que mais nos tira a sobriedade?

Qual é nosso ponto fraco?

O que nos faz perder o controle?

### **Os perigos do sucesso**

Sucesso, além de passageiro, é perigoso.

Algumas pessoas não podem ser promovidas.

Quando sobem num tijolo, já querem fazer discurso.

Outras vivem por aparência.

Fazem questão de ostentar.

Cabe aqui uma engraçada definição de status.

Status é:

- 1 – Comprar algo que “não precisamos”,
- 2 – Com um dinheiro que não temos!
- 3 – Para agradar a pessoas que não gostam de nós e
- 4 – Para demonstrar ser alguém que, de fato, não somos!

Pensemos nisso!

Se uma pessoa diz que aprecia nossa companhia, que gosta de nós, mas está de “olho” no que pensa que temos, ela realmente gosta de nós?

Que Ele nos ensine a valorizar quem sempre esteve a nosso lado por aquilo que somos, e não, por aquilo que temos!

Se a prosperidade nos sorrir, que não percamos a sobriedade!

## **Os três conselhos**

Conta-se que um bom homem propôs à sua esposa, recém casada:

- Não terei grandes oportunidades neste emprego. Há uma vaga numa fazenda longínqua, não tenho como levar-te, mas se aceitar a proposta, lhe enviarei o necessário para que nada lhe falte. Temos nosso sonho de montar um negócio próprio e vou atrás destes recursos, lhe mantereí informada.

Apesar de triste, a situação foi aprovada.

Nosso herói passou a viver numa fazenda e ali foi crescendo.

Alguns anos se passaram.

Combinou com seu patrão que lhe guardasse o dinheiro numa poupança, tirando apenas o necessário para enviar para que sua esposa de nada tivesse falta.

Já era capataz na fazenda, quando seu diretor lhe avisou que a quantia tão desejada, fora, finalmente, por ele alcançada e estava à sua disposição.

Feliz, fez menção de partir quando seu patrão lhe propôs:

- Não tens a experiência de vida necessária para ser

empresário, troco tudo o que somastes por três segredos de vitória.

Ele trocou! E iniciou sua jornada com três pães cedidos pelo misterioso empregador.

No meio do caminho, uma floresta.

Um homem lhe aborda:

- Entra por este atalho, economizará quase um dia de viagem.

Lembrou-se então de seu primeiro conselho: Jamais entre por um caminho desconhecido! Fuja de atalhos!

Agradecendo a indicação, segue seu caminho.

Chegando numa pousada, do outro lado da floresta, ouve a conversa dos aldeões: Mais uma pessoa foi morta na floresta.

O gatuno que lhe abordará era um bandido, membro de uma gangue que atacava incautos viajantes, indicando um atalho que sequer existia.

Seguir este primeiro conselho poupou-lhe a vida!

Comeu o primeiro pão e dormiu.

De madrugada, acordou com o som de gritos horrendos.

Já com a mão na maçaneta da porta de seu quarto, lembra-se do segundo conselho:

- Não tenha curiosidade para o mal!

Espera o barulho cessar e dorme.

De manhã, antes de sair, ficou sabendo que a filha do dono da pensão, teve um surto psicótico!

Ela saiu pelos corredores do estabelecimento aos gritos, e com uma faca na mão, atacou e matou um dos hóspedes que, curioso, abriu a porta de seu quarto para ver o que estava acontecendo.

Aliviado, come seu segundo pão e parte.

Chegando à sua casa, avista sua esposa, abraçada, à porta de sua casinha, com um “cabeludo”.

Movido de muita raiva, pensa em fazer uma bobagem quando o terceiro conselho lhe impede:

“Não tome decisão quando estiver nervoso”.

Acalma-se.

Pensa:

Bom, não vou destruir minha vida.

Descobrirei quem é esta pessoa que está em casa com minha esposa.

Bate à porta.

A esposa o recebe feliz e grita: Júnior, venha conhecer seu pai!

Muito tempo se passou,,,

Ela escondera a gravidez e o nascimento de seu filho!

Ele quase ataca seu próprio filho!

Diante do exposto, sentam-se à mesa, oram e partem o terceiro pão, o maior, cuja recomendação era para que comesse com sua família.

Dentro do terceiro pão, encontrava-se um cheque que o bondoso patrão reservou para seu bom colaborador!

Amamos finais felizes!

Que seja a história de nossas vidas!

Não tomemos atalhos.

Não andemos por caminhos desconhecidos.

Não aceitemos subornos, nem nos envolvamos com qualquer coisa que “nos cheire mal”.

Não tenhamos curiosidade para o mal.

Que jamais tomemos decisões no calor de uma destemperença.

Sobriedade. Sempre!

Aquietemo-nos!

A recompensa é garantida!

Sejamos sóbrios!

## **Mensagem Final**

---

Nossas vidas são livros.

Temos outras histórias de resiliência.

De atitudes vencedoras.

De marketing pessoal.

Que Deus nos toque.

Que as lutas nos fortaleçam.

Ele nos deu o poder da resiliência.

Chegaremos lá!

Sem pressa!

Que estejamos no caminho.

Que façamos a conversão necessária.

Quando Deus nos fortalece tudo podemos!

Oração de nosso amigo prefaciante, Matheus Costa:

“Senhor, edifica teus projetos em meu coração”

Oração do amigo Teófilo: “Obrigado por me dar exatamente o que preciso, e por me livrar do que mereço!”

Sejamos diferentes!

Toda atitude nasce no cérebro.

Não permitamos que nossas ideias sejam apenas “devaneios”.

Acreditemos que se Ele, o Pai, nos deu sonhos, também nos dará condições de realiza-los!

Leiamos salmos, provérbios, evangelhos.

Alimentemos nossas mentes com coisas boas.

Agora, como dizem alguns amigos: “Bora agir”

Sejamos pessoas resilientes.

Tenham atitudes vencedoras!

Que Ele nos ajude no marketing pessoal!

Assistimos à uma pregação do Padre Léo, (Coisas do alto) no *youtube*, indicada pelo amigo Edson Moraes, que calou profundamente em nosso ser: “Que o carimbo do céu esteja na maneira como ganhamos nosso dinheiro e também na forma com a qual vamos utiliza-lo”.

Deus nos abençoe

*João Luiz Gabassi*