

HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO
DO SETOR IMOBILIÁRIO?

CONVENÇÃO
SECOVI SP
2 0 1 1

Aplicando Inteligência Emocional na Gestão de Mudanças



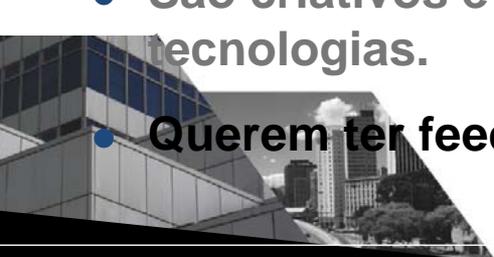
HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO DO SETOR IMOBILIÁRIO?



Choques Econômicos dos últimos anos

Filhos do Downsizing – Geração X

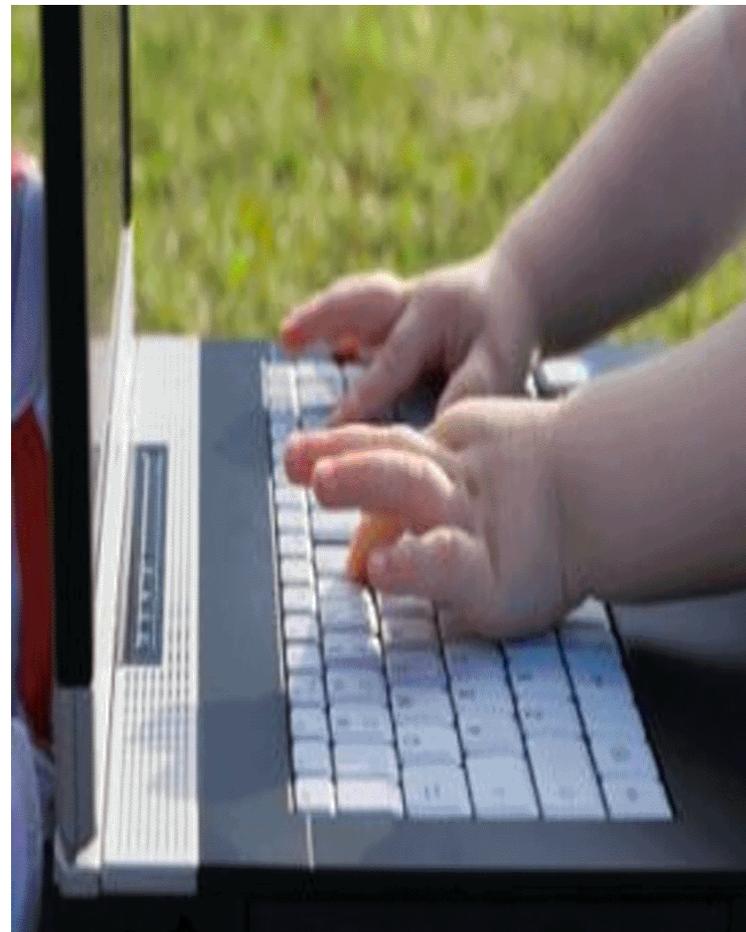
- Foco na carreira e no seu processo de desenvolvimento profissional.
- **Síndrome de Adulcentes:** ficam mais tempo na casa dos pais: para economizar, devido ao alto custo de vida independente.
- Valorizam a autonomia na vida e no trabalho.
- **São avessos ou indiferentes à autoridade.**
- São criativos e dominam as tecnologias.
- Querem ter feedback constante.



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO DO SETOR IMOBILIÁRIO?

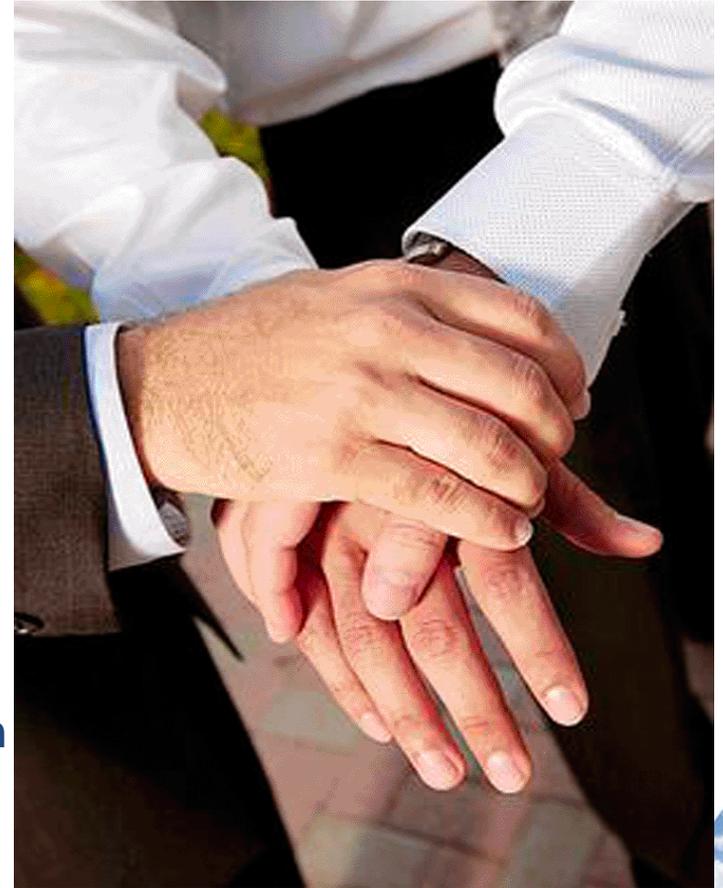
Geração Y,Z...

- As crianças se iniciam cedo na vida “escolar”, desde os três meses de idade.
- Aceitam de forma natural a diversidade de etnias, religiões e estilos pessoais.
- Gostam de aprender e trabalhar em times de alta performance.
- Sabem mais do que os seus pais. Cobram seus direitos.
- São agitados. Desenvolvem tarefas múltiplas.
- Possuem sobrecarga de informações, gerando ansiedade com relação ao futuro.
- Têm visão fragmentada e desorganizada da realidade.
- Necessidade enorme de ‘queimar’ etapas.

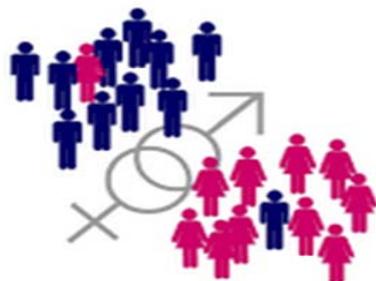


HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO DO SETOR IMOBILIÁRIO?

- Que os seu ambiente profissional possibilite crescimento e apoio na carreira.
- **Receber reconhecimento e feedback explícitos por suas competências e aprendizagem.**
- Aprenderem com os mentores, mas também contribuir com o que sabem, trocando conhecimentos num clima de time e colaboração.
- **Que pratiquem o que pregam, sejam coerentes com seus discursos e cumpram promessas estabelecidas.**



**Respeitar as diferentes etnias, crenças, orientações sexuais,
portadores de deficiências, entre outros.**



Acolher as individualidades.

HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO DO SETOR IMOBILIÁRIO?

Resiliência

Positividade:
oportunidades x ameaças

Foco:
firmeza no propósito

Flexibilidade:
alternativas/ criatividade

Organização:
processos e recursos, caos x padrão

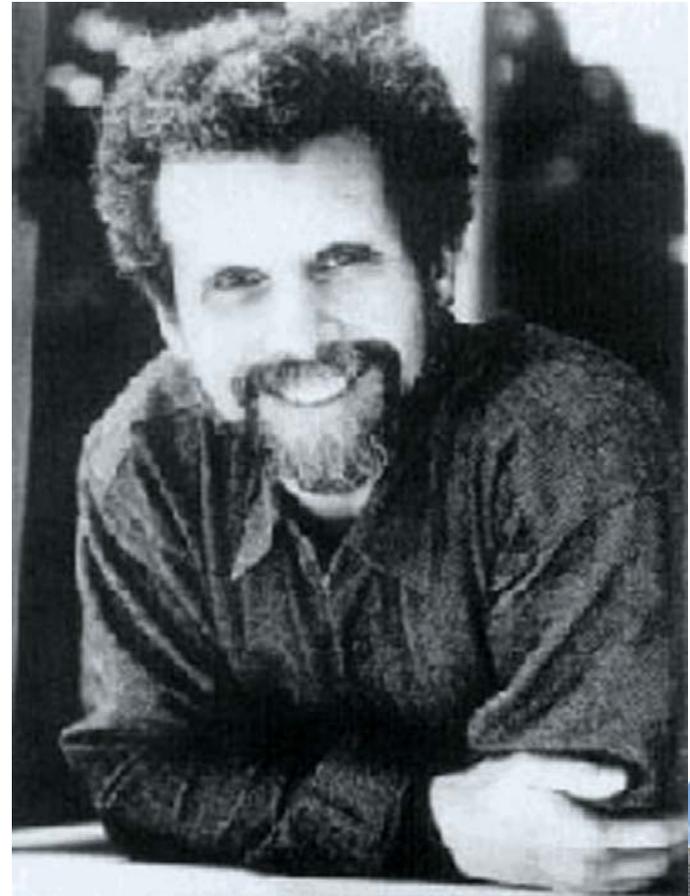
Pró-atividade:
iniciativa, riscos, colaboração



Inteligência Emocional

**é a soma de diversos
fatores tais como
autocontrole, zelo,
persistência e a
capacidade
para motivar a
nós mesmos**

Daniel Goleman Phd



- Auto consciência**
- Gerenciamento das emoções**
- Motivação**
- Empatia**
- Habilidades sociais**



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO DO SETOR IMOBILIÁRIO?

- **Auto consciência:** Capacidade de dizer o que estamos sentindo no momento em que ocorre as emoções.
- **Gerenciamento das emoções:** é a capacidade de tomar atitudes de auto controle escolhendo o melhor comportamento a se adotar em momentos de estresse.
- **Motivação:** É capacidade de ser positivo, auto afirmativo.
- **Empatia:** É a capacidade de se colocar no lugar do outro, sentindo “como se fosse” o outro.
- **Habilidades Sociais:** Liderança, Administração de Conflitos, Comunicação, Negociação, Catalisador de Mudanças.



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO DO SETOR IMOBILIÁRIO?

Logo ao acordar

Acontecimentos

08hs.



10hs.



12hs.



14hs.



16hs.



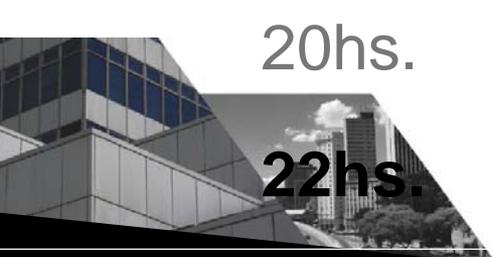
18hs.



20hs.



22hs.





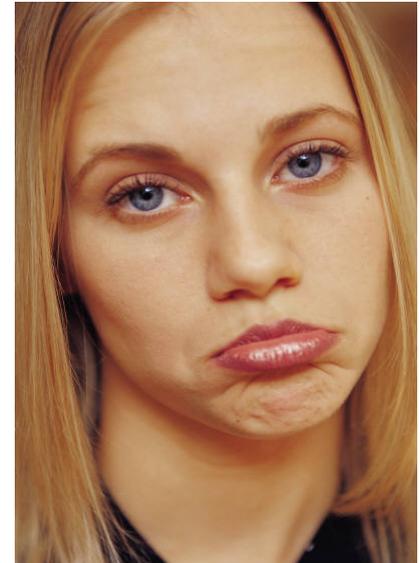
Agressivo

- Expressa seus desejos de maneira negativa e hostil, pois não considera os direitos do outro;
- O comportamento agressivo sempre tem o objetivo de vencer, depreciando e ignorando o outro;
- Sente-se superior/inferior e, por isso, menospreza, deprecia e desrespeita os direitos do outro;
- A pessoa mostra-se autoritária, intolerante, dona da verdade, fala alto, interrompe o outro, tem dificuldade de ouvir e é irônica.



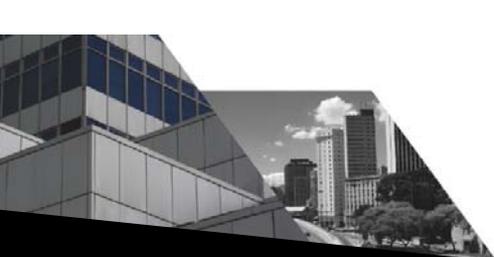
Passivo

- Seu principal objetivo é não desagradar o outro;
- Busca a harmonia e foge do conflito, mesmo à custa de seus próprios interesses;
- Tem dificuldade de dizer não;
- É comum usar expressões do tipo:
 - "*Não quero incomodar*",
 - "*Não vou tomar muito seu tempo*",
 - "*O que for melhor para você é bom para mim*";
- Concorda facilmente com a opinião do outro;
- Espera que as pessoas compreendam o que deseja;
- Frequentemente solicita aprovação, cede facilmente.



Assertivo

- Estabelece uma atitude negociadora em situações de conflito;
- Expressa seus pensamentos e sentimentos, honesta e diretamente, sem violar os direitos do outro;
- Sabe ouvir e ser empático com o outro;
- Ouve as críticas e negocia sem ataque pessoal;
- Ele diz não sem se sentir culpado, e aceita o não do outro;
- Trata as pessoas com respeito;
- Controle de si mesmo nas relações interpessoais;
- Autoconfiante.



ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS

COMPREENDER OS ESTILOS DE CADA UM

- *Minimiza os conflitos*
- *Permite a escolha de estratégias adequadas*
- *Promove relacionamentos mais saudáveis*
- *Contribui para superação dos resultados*
- *Otimiza o tempo*
- *Incentiva o respeito a diversidade*



MOTIVAÇÃO

MOTIVAR

X

DESMOTIVAR

• *Gosto disso!*

• *Podemos fazer muito com
essa idéia.*

• *Grande! Como podemos fazer
isso?*

• *Onde estaríamos sem você!*

• *Sei que isso vai dar certo!*

• *Seria interessante tentar.*

• *Estou satisfeito por você
buscar solucionar isto.*

• *Parabéns!*

• *O problema com esta idéia e ...*

• *Não é má idéia, mas ...*

• *Nunca fizemos isto antes!*

• *Você não levou em conta...*

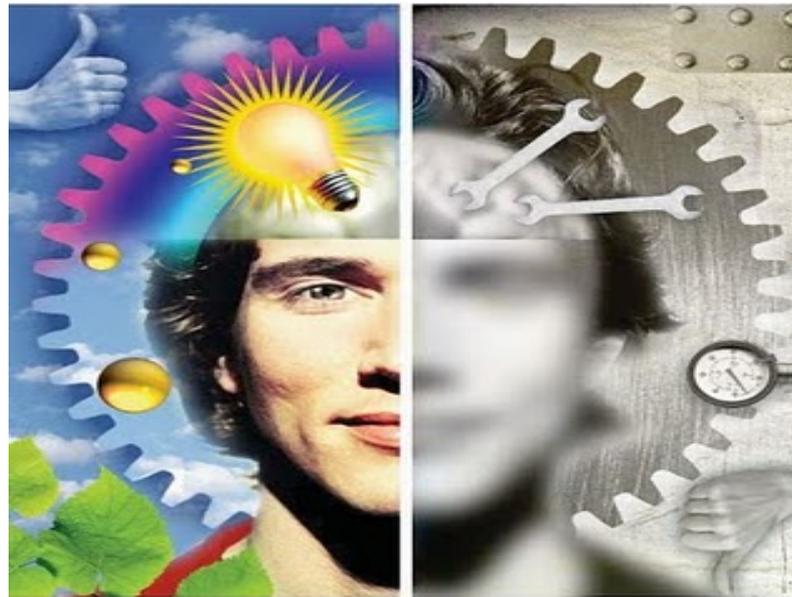
• *Temos muitos projetos agora ...*

• *Isto não está no plano ...*

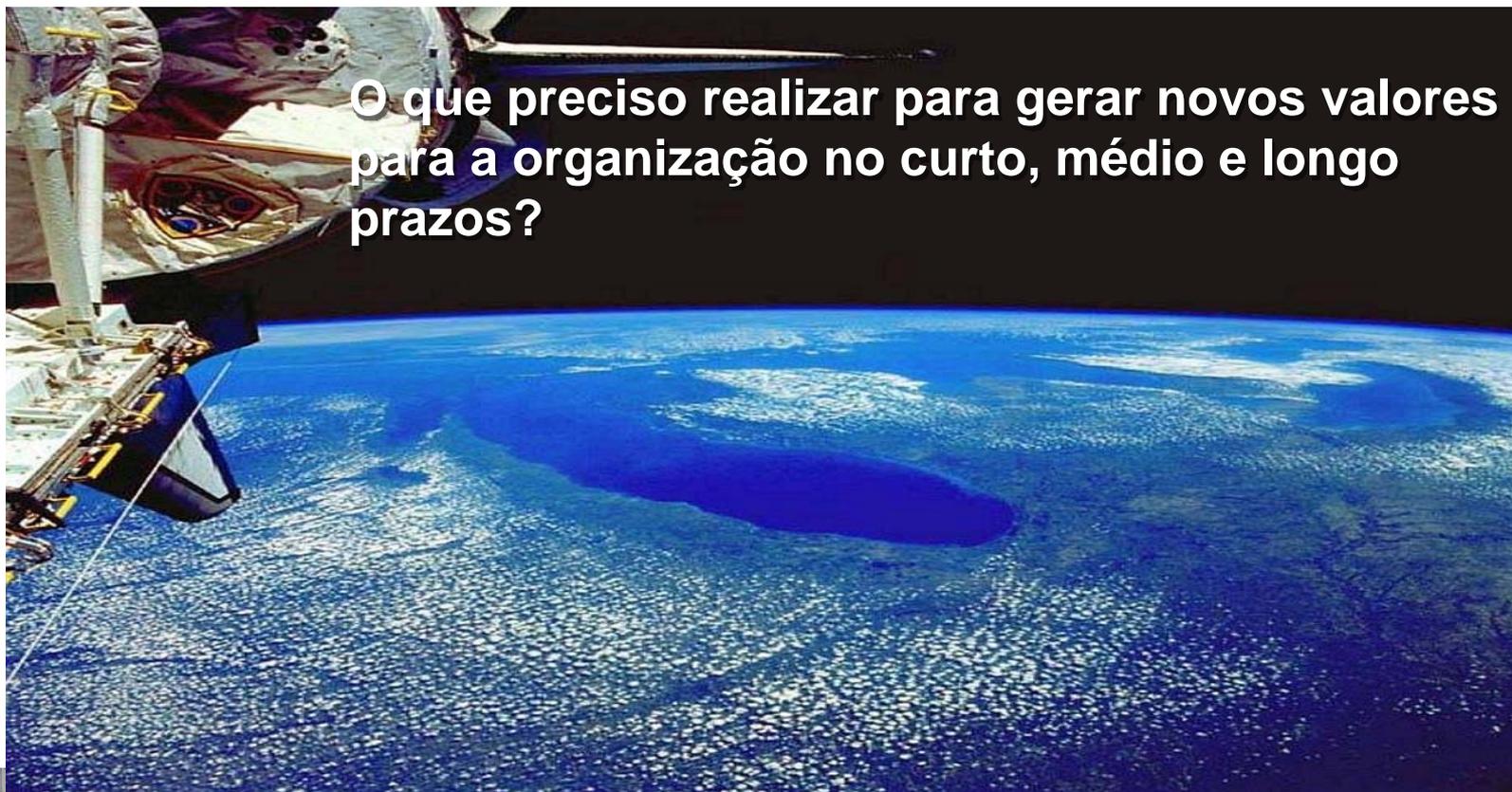
• *Discutiremos em outro momento,
ok ...*

• *Sejamos práticos!*

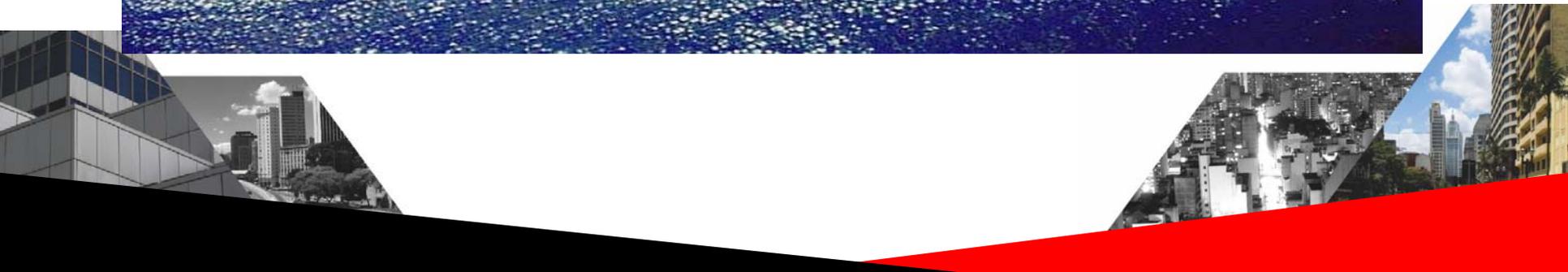
- **Aqueles que dizem que não dá para fazer devem sair da frente daqueles que estão fazendo. Joel Barker**



Inovação



O que preciso realizar para gerar novos valores para a organização no curto, médio e longo prazos?



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO
DO SETOR IMOBILIÁRIO?

Como está o nosso tempo?

7 dias x 24 = 168 horas
- horas de sono

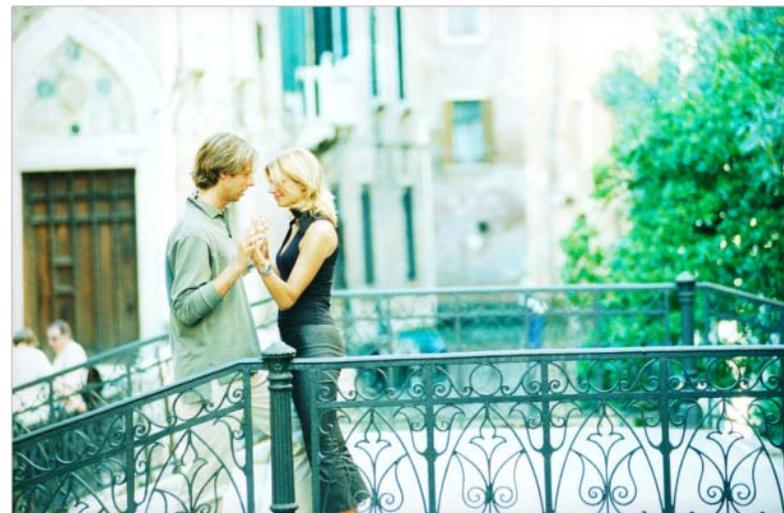


Saldo horas : Papéis que vivemos na vida



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO
DO SETOR IMOBILIÁRIO?

Papel Profissional Oficial
Papel Profissional Paralelo
Papel Educacional
Papel Familiar
Papel Afetivo Emocional
Papel Social
Papel Religioso
Papel Individual



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO
DO SETOR IMOBILIÁRIO?

Gestão do Tempo



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO
DO SETOR IMOBILIÁRIO?

Matriz Importante X Urgente



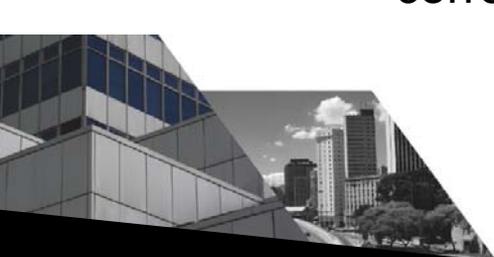
HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO DO SETOR IMOBILIÁRIO?

3

Quadrante 3 Este é o núcleo de nossos problemas de tempo no trabalho. São coisas urgentes que surgem no dia-a-dia, e ao final das contas não agrega valor. Ex.: Alguém que liga para saber o no. de telefone que esta no catálogo, retrabalhos, perguntas de processos que não são de sua competência, e tempo em reuniões que começam fora de horário e são intermináveis sem nada resolver.

4

Quadrante 4 é perdemos muito de nosso precioso tempo. São ações no dia que são desnecessárias e roubam nosso foco no trabalho produtivo. Ex.: Conversas paralelas sobre assuntos diversos, brincar na internet, chats, discutir assuntos de happy hour no trabalho, jogar no computador, responder e passar correntes, etc.



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO DO SETOR IMOBILIÁRIO?

1

No quadrante 1, temos as ações que realmente importam. Ações que precisam ser atendidas com risco de perdas financeiras e ou de falhas na prestação de serviço para os clientes.: Encaminhar faturamento a tempo, dar resposta a solicitações cumprindo prazos, fechar documentação no prazo para encaminhar a concorrências.

2

E o quadrante 2, onde temos o que faz diferença no processo de melhoria das empresas e resolve problemas de gestão do tempo. São as ações importantes e que deixamos de lado por não ser urgente. Se não cuidamos delas a tempo elas serão os futuros problemas e aí sim se tornarão urgentes, sendo que podíamos ter resolvido esta ações a tempo de não causar estresse. Ex.: Back up de arquivos, organização e customização de fluxos de processos, desenvolvimento de sucessores, realimentação de cadastro, alimentação de networking.



Condicionamento
Físico

Relaxamento e
Meditação

Combate ao
Estresse



HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO
DO SETOR IMOBILIÁRIO?



CONSULTORA – BETH MARTINS
e-mail:beth.martins@terra.com.br

