

Como se tornar um EXECUTIVO

Autor: Jeffrey J.Fox

Aluno: Deise Cristina Souza

1. Escolha sempre o emprego que pague melhor

- Todos os benefícios, gratificações, bônus e aumentos posteriores terão como base seu salário.
- Quanto mais lhe pagarem, mais visível você será para a direção.
- Quanto mais dinheiro receber, maior contribuição se esperará de sua parte.
- As empresas, em geral, vão pelo caminho mais fácil, e é mais fácil promover quem ganha mais do que quem ganha menos.

2. Evite empregos de assessoria, procure os de linha

- Os empregos de linha fazem sua empresa ganhar dinheiro.
- Os empregos de linha ajudam diretamente a empresa a conseguir e manter clientes. Os empregos de assessoria legítimos também conseguem e conservam clientes, mas de forma indireta.

3. Não espere que o departamento pessoal planeje sua carreira

- Seu destino e crescimento na carreira são responsabilidade sua, e não de alguma outra pessoa.
- Você precisa saber o que quer.
- Tem de elaborar um plano para chegar lá.

4. Conquiste e mantenha os clientes

- É preciso lidar com clientes de hoje e de amanhã. Eles fornecem as idéias para novos produtos e novas aplicações. Dão os primeiros sinais de advertência sobre a qualidade e conveniência de seus produtos.
- Sabem sobre os competidores. Conhecer os clientes é conhecer o futuro.

5. Mantenha a boa forma física

- Quanto melhor sua condição física, maior sua capacidade para o trabalho produtivo, incansável.
- Estar em boas condições lhe permite um desempenho bem melhor.

6. Tenha uma atividade solitária

- Pratique com regularidade algo espartano e individualista.
- Faça alguma coisa que sabe que muito poucas pessoas estão dispostas a fazer. Isso lhe dará uma sensação de dureza, de fazer parte de uma certa elite. E o preparará mentalmente para a batalha dos negócios.

7. Nunca escreva um memorando desagradável

- Nunca escreva um memorando que critica, menospreza, degrada ou prejudica um colega. Nunca escreva um memorando único, com tom de superioridade ou cruel. Nunca envie um memorando escrito com raiva ou frustração.
- O inimigo criado por você pode aparecer por qualquer parte.
- Nunca ofereça a seu rival na empresa uma arma que poderá ser usada contra você. Gaste sua energia em coisas positivas.

8. Pense durante uma hora todos os dias

- Passe uma hora inteira por dia planejando, sonhando, maquinando, pesando, calculando.
- Reveja suas metas.
- Adote idéias.

9. Guarde e use um “caderno de idéias” especial

- Anote idéias, planos, metas e sonhos.
- As boas idéias sempre encontram um momento para serem aplicadas.

10. Não beba com a turma

- Não beba com a “turma”, depois do trabalho. É uma perda de tempo e de dinheiro.
- Jamais fique bêbado, junto com alguém ligado a empresa. É sinal de fraqueza. Demonstra que você perdeu o controle.

11. Não fume

- Fumar é perda de tempo.
- Nada de bom acontece com as pessoas a seu redor quando você fuma. É um interesse egoísta.

12. Fuja das festas do trabalho

- Não existe festa de negócios ou de “escritório”. Não se trata de reunião social e negócio.
- Não misture negócios com prazer.

13. Sexta- feira é dia de perguntar: “Tudo bem?”

14. Conquiste aliados entre os subordinados dos seus colegas

- Os colegas são seus rivais.
- Conseguir o apoio da equipe deles é importante. O apoio que lhe derem o ajudará a fazer seu trabalho.

15. Não esqueça os nomes das pessoas

- Para a maioria das pessoas, não há som mais doce do que seu nome lembrado e pronunciado de forma correta.
- Aprenda o nome completo de todos e saiba algo sobre cada um.

16. Organize visitas de agradecimento

- Todos ganham com uma visita de “agradecimento pelo bom trabalho”.
- Sua equipe adorará o reconhecimento e terá mais motivação sabendo que é apreciado. Você será muito bem visto.

17. Tente outra vez

- É pouca a diferença entre uma pessoa bem sucedida e outra de nível médio.
- O vendedor que tenta mais uma vez realizar suas vendas, estes serão os melhores.

18. Chegue 45 minutos mais cedo e saia 15 minutos mais tarde

- Se você pretende ser o número um de sua empresa, comece com a prática de chegar primeiro no trabalho. As pessoas que chegam atrasadas não gostam do seu emprego.

19. Não leve trabalho para casa

- Suas horas em casa são para ouvir o que diz sua família, estudar, planejar, expandir os interesses.

20. Conquiste a “credencial para o convite”

21. Evite viajar com superiores

A maioria das pessoas que lutam para galgar a escada empresarial aproveita imediatamente qualquer oportunidade de viajar com os altos executivos de firma. Acham que o caminho para o topo é encher os ouvidos do diretor ou presidente.

Os bons diretores de empresas julgam resultados, não conversa inteligente.

Se viajar com um alto executivo de empresa e passar o tempo todo trabalhando (como deve fazer), ele(a) pode pensar que você faz isso em benefício dele.

22. No hotel, faça as refeições no quarto

23. Não leia no avião, trabalhe

24. Faça um “arquivo de pessoas”

25. Envie bilhetes escritos à mão

- Em um mundo digital, os bilhetes escritos à mão se destacam. Eles o diferenciarão e marcarão você com uma pessoa de boas maneiras e méritos. São pessoais, vêm de um passado e jamais caem da moda.

26. Não se torne íntimo dos superiores

- Você e seus superiores são associados de negócios. Não são amigos.
- Muita gente acha que se tornar amigo pessoal dos executivos de alto escalão é boa política, e trabalham nesse sentido.
- Conheça bem o seu superior e os superiores dele. Sempre esteja disposto a ajudar, tanto nos negócios quanto na vida pessoal mas não cruze a fronteira da amizade.

27. Não esconda um elefante

28. Seja visível: pratique PSIMASP

Promova-se dentro da empresa. Por isso, trabalhe em projetos visíveis ou em projetos favoritos das pessoas de alto escalão. Pergunte quais são os grandes problemas. Pense a respeito. Trabalhe em soluções. Teste-os.

Escreva detalhadamente suas propostas e consiga que suas idéias sejam divulgadas de forma adequada.

Não diga o quanto é competente. Prove com ações, repetidas vezes. Lembre-se de PSIMASP. "Palavras são insignificantes, mas ações são preciosas".

As idéias de nada valem se não forem implementadas.

29. Nunca deixe de tirar férias

30. Sempre diga “sim” aos pedidos de um alto executivo

31. Nunca surpreenda o seu superior

32. Faça seu superior parecer bom, e o superior dele melhor ainda

**33. Nunca deixe um bom chefe
cometer erros**

**34. Vá à biblioteca uma vez por
mês**

35. Acrescente algo novo e importante à sua vida todos os anos

36. Leia estes livros

- A arte da guerra, de Sun-Tzu. Rio de Janeiro: Record, 1985.
- O príncipe, de Niccoló Machiavelli. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982.

37. “Vista- se para um baile”

38. Invista alto nas pessoas

Contrate os melhores profissionais. Atraia, motive, treine e recompense as melhores pessoas.

Empresas que “economizam dinheiro” contratam apenas pessoas “BARATAS” caminham para a mediocridade.

Dê confiança, independência, elogios, liberdade e incentivo a quem merece.

Contrate pessoas segundo 3 qualificações:

5. Integridade.

6. Atitude positiva: “Posso fazer”. Decisivo.

7. Inteligência.

39. Pague salários acima do mercado

40. “Pare, olhe e ouça”

41. Vista a camisa da empresa

**42. Descubra e preencha as
“lacunas de dados”**

**43. Dever de casa, dever de casa,
dever de casa**

44. Nunca entre em pânico... Nem perca a cabeça

- Acessos de raiva, imobilização, decisões precipitadas e errôneas, apontar com o dedo, atos de covardia, tudo isso é sinal de pânico. Os bons presidentes não entram em pânico. Mantêm-se controlados, de modo que podem controlar a situação.
- Ensine a si mesmo a não entrar em pânico. Diga a si mesmo para “permanecer calmo”. Se você tem 10 segundos para tornar uma decisão, pense durante 9 segundos.

**45. Aprenda a falar e a escrever
de forma direta**

46. Trate todas as pessoas como se fossem especiais

Os bons executivos fazem as pessoas sentirem que:

- São indagadas, não questionadas ...
- São superpagas, não subpagas ...
- São avaliadas, não supervisionadas ...
- São pessoas, não pessoal ...
- São convencidas do que devem fazer e não obrigadas
- São instrumentais, não instrumentos ...
- São trabalhadoras, não trabalhadas ...
- São colaboradores, não fonte de despesas ...
- São necessárias e merecem consideração.

47. Dê crédito, não tome crédito

48. Dê gratificações informais de surpresa

49. Seja cortês com todos

- Use boas maneiras o tempo inteiro, com todos.
- Seja encantador. Nunca exija nada.
- A cortesia é um bom negócio.
- Sempre diga “por favor” e “obrigado”.

50. Dez frases para deixar as pessoas felizes

- Por favor.
- Obrigado.
- Você lembre de ..., que trabalha na contabilidade.
- Esse trabalho foi de primeira classe.
- Obrigado pelo esforço.
- Só ouça coisas boas a seu respeito.
- Estou satisfeito por sua presença na equipe.
- Preciso de sua ajuda.
- Sem dúvida você conquistou e merece isso.
- “Parabéns”.

**51. A glória e o glamour vêm
após a labuta**

52. Recorte, remende, experimente

53. A pressa gera o desperdício

54. Aposte em algo bom

55. Dê importância a uma idéia brilhante, e não à fonte de idéia

56. Fique fora da política da empresa

57. Pareça elegante e seja elegante

58. Siga o exemplo do grande executivo e trate-o com carinho

59. Cuidado para não estourar o orçamento

**60. Jamais subestime um
adversário**

**61. Acabe com o difamador com
uma simples frase**

**62. Torne- se membro do clube
do “não devia ter feito”**

63. O conceito não precisa ser perfeito, mas a execução sim

64. Registre e coleccione seus erros com cuidado e orgulho

- Os erros são marcos. Indicam ações em áreas novas e ainda não experimentadas. São dispositivos de aprendizagem. Não deixe de registrá-los.

65. Viva para hoje; planeje para amanhã; esqueça o ontem

- Não se pode trazer o passado de volta. Então, não tente. Não fique remoendo o ontem e não se vanglorie. Viva o hoje. Ele é muito importante. É o que você quiser que seja.
- Planeje o amanhã. Será um bom dia.

66. Divirta- se, ria

67. Trate a família como o cliente número um

68. Quando não há metas, não há glórias

**69. Lembre sempre dos cônjuges
dos subordinados**

70. Veja o trabalho através dos olhos do pessoal de vendas

71. Seja um vendedor “fora de série”

72. Não seja um construtor de impérios

73. Empurre produtos, e não papéis

74. Ensinar é aprender e liderar

75. Não deixe que o desanimem

- Não ceda. Não desista. As pessoas com idéias são construtoras dos negócios. Os construtores chegam ao topo. Não deixe os assassinos de idéias reduzi-los à mediocridade. Pense com ousadia. Execute o entusiasmo. Combata a inércia na empresa. Um pouco de sucesso atrairá contribuições e apoio.