



Newsletter Novembro 2011

Este Mês:

- **Mapa—um novo caminho para a aprendizagem**
- **Sugestão do mês**



"Para se ter sucesso, é necessário amar de verdade o que se faz. Caso contrário, levando em conta apenas o lado racional, você simplesmente desiste. É o que acontece com a maioria das pessoas. "

Steve Jobs

A seleção da Nova Zelândia venceu o Campeonato Mundial de Rugby no passado dia 23 de Outubro, após derrotar a França, recuperando o título 24 anos depois do primeiro triunfo. O seu treinador, Graham Henry, explicou os três aspetos que se revelaram cruciais para esta vitória:

"O primeiro foi compreender e adquirir os conhecimentos e habilidades mentais para aguentar a pressão. O segundo foi criar um ambiente onde os jogadores se orientassem de forma autónoma. O terceiro foi assegurar que todos tinham total clareza acerca do jogo que estavam a tentar jogar."

É natural que questione a razão pela qual lhe trazemos esta notícia, certamente já sua conhecida. E a razão é a seguinte: trata-se de um reconhecimento muito importante sobre os resultados do serviço prestado pela Gazing Performance Systems (da qual fazemos parte) que, obviamente, nos deixa muito orgulhosos!

Isto acontece na particular circunstância de, a exemplo do sucedido em 2009, quando a Basilaris foi distinguida a nível mundial como *Partner of the Year*, na pessoa do nosso colega Luís Filipe Carinhas, se repetir igual reconhecimento, desta feita na pessoa do Carlos Vasconcelos — e cujo registo fotográfico poderá ver na nossa página do Facebook.

A Gazing Performance Systems (GPS) está especializada na melhoria de desempenho sob pressão, com base em mapas e outras ferramentas inovadoras. E por isso lhe trazemos, neste número, as dez razões pelas quais os mapas são um novo caminho para a aprendizagem.

Uma nota final para destacarmos o recente lançamento da [Academia de Vendas Vantagem +](#), na qual colaboramos enquanto AchieveGlobal Portugal e GPS Portugal.

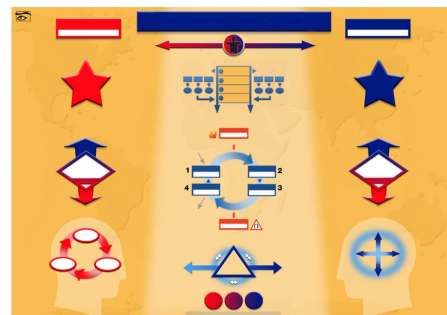
Mapa — um novo caminho para a aprendizagem

Nas ações de formação e treino profissional, os formandos são normalmente treinados com base numa de duas variáveis: ou são orientados pelo formador através de espessos manuais, ou escutam a preleção do formador, normalmente suportada por slides de Power Point. Ambas as abordagens têm pontos favoráveis e desfavoráveis. Todavia, é possível aplicar uma metodologia de treino diferente, baseada no incentivo à descoberta do "mapa" adequado à área de desempenho a consolidar nos negócios, no desporto ou na educação.

À medida que a familiaridade com o mapa aumenta, ajuda-se os formandos a praticarem a respetiva aplicação a situações semelhantes às da sua vida real. O mapa, portanto, torna-se na ferramenta central capaz de proporcionar os alicerces para um eficaz desenvolvimento de uma ou mais competências.

De facto, a história mostra-nos que os mapas são uma das mais eficazes formas de comunicação alguma vez desenvolvidas.

Os mapas proporcionam uma solução apelativa para assegurar elevados níveis de integração da formação e treino profissional, e constituem excelentes modelos para os formandos consolidarem informação de modo a poderem aplicá-la à sua realidade, transformando conhecimentos em competências para resultados.



Quais são, então, os princípios que justificam o poder dos mapas enquanto ferramenta de comunicação, de consolidação de conhecimentos e de boas práticas?

1. Os mapas desenharam o território
2. Os mapas são descritivos (e não interpretativos)
3. Os mapas são instrumentos inerentemente práticos
4. Os mapas são fáceis de memorizar
5. Os mapas são especialmente úteis em tempos de incerteza
6. Os mapas evidenciam perigos
7. Os mapas encorajam a adaptabilidade
8. Os mapas são ferramentas universais
9. A longevidade dos mapas depende da sua exatidão
10. Os mapas permitem novas descobertas

Para ler o texto na íntegra, clique [aqui](#).

Sugestão do mês

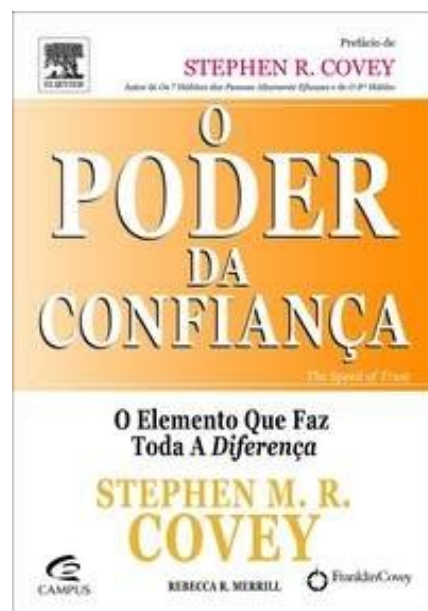
O poder da confiança — Stephen R. Covey

"Há algo que é comum a qualquer indivíduo, relacionamento, equipa, família, organização, nação, economia e civilização no mundo todo – algo que, se faltar, destruirá o governo mais poderoso, o negócio mais bem-sucedido, a economia mais próspera, a liderança mais influente, a maior amizade, o caráter mais forte, o amor mais profundo. Por outro lado, se desenvolvido e estimulado, tem o potencial de criar sucesso e prosperidades sem precedentes em todas as dimensões da vida. No entanto, é a coisa menos entendida, mais negligenciada e mais subestimada em nossos tempos. É a confiança.

De forma simples, confiança significa ter certeza de que a pessoa não esconde nada e é sincera. O oposto da confiança – a desconfiança – é a suspeita sobre a sua sinceridade. Quando você confia nas pessoas, você confia em sua integridade e em suas competências. Quando desconfia das pessoas você desconfia de suas intenções e atitudes e de sua integridade, sua agenda, suas competências ou seus antecedentes.

A confiança sempre produz dois resultados – a velocidade e o custo. Quando a confiança decresce, a velocidade também decresce e os custos aumentam."

Em "O poder da confiança", Covey apresenta o mapa para se estabelecer confiança em todos os níveis, para reforçar a credibilidade e para se criar um estilo de liderança que inspire confiança.



Para remover o seu nome da nossa lista de correio, [clique aqui](#).

Perguntas ou comentários? Envie-nos uma mensagem de correio eletrónico para basilaris@basilaris.com ou ligue para 214 697 973.