

Alta Performance com Joel Jota

O Atleta é o empreendedor do próprio corpo

Tudo o que estivesse às mãos dele para ele Nadar Mais Rápido (a verdadeira métrica) ele faria - treino, suplemento, estudo...

Joel

- Nadador profissional
- Professor de faculdade
- Empreendedor > focado em palestras e desenvolvimento
- Essencialista (e não minimalista) > Investe tempo, dinheiro e energia no que é relevante, como a educação

Sacrifício significa, em sua origem, “ofício sagrado” > o que eu faço como se eu precisasse de oxigênio e água

O SUCESSO É TREINÁVEL PORQUE:

1. O campeão não nasce pronto

Campeão não é ser bom, mas é ser o melhor de todos em um segmento, ganhando um título por isso

O campeão é fruto de:

- Treinamento
- Disciplina, esforço e dedicação
- Ambiente favorável
- Conhecimento

Caminho não é atalho - NÃO EXISTE ATALHO

O que eu posso buscar é: caminho, processo e **aceleração**

Onde eu estou, se estou indo mal, mediano ou muito bem, o treino pode me fazer melhorar

O SUCESSO É BASEADO EM 3 COISAS:

1. O FUNDAMENTO
2. A **PRÁTICA**, que me dá a maestria; e
3. A **HORA H**

HORA H

Muitas pessoas se preparam para o Dia D, que tem dia e hora marcada. Hora H não. Ela se revela sem dia e hora marcada.

É na hora H que eu sou avaliado e meu resultado metrificado.

Tem muita gente que trabalha, treina e se dedica, mas na hora H não performa, porque elas não entendem que:

EMPENHO é diferente de DESEMPENHO

Nem todos que se empenham, desempenham. Mas todas que desempenham, se empenham.

É sobre trabalhar duro e masterizar o que eu faço, melhorando a cada dia.

Tenha ESTADO DE PRESENÇA - viver no agora, nem no passado e nem no futuro

FUNDAMENTO

Sempre volte aos fundamentos

- **Hard Skills** - técnico
- **Soft Skills** - Inteligência emocional, confiança, relacionamentos e comunicação
(mais determinante, no mercado)

Na Hora H, o que conta é a CONFIANÇA

Comunicação é uma habilidade essencial, para promover o que você acredita e defender quando houver uma situação de ameaça >> argumentar, defender, com as palavras, corpo, energia e cérebro

Os maiores empreendedores e líderes são ótimos comunicadores.

Você não nasce sabendo se comunicar. Você APRENDE.

O que nos leva a treinar para desenvolver essas habilidades são DECISÃO, FOCO e DETERMINAÇÃO. É uma atitude.

Não aceite conselhos construtivos de quem nunca construiu nada. - O que conta é o resultado

Preste atenção, com foco e presença, nos fundamentos - nas áreas do trabalho que aumentam a tua performance

Não tem mistério. Tem FOCO e DECISÃO

Existem atividades produtivas. Atividade Produtiva é aquela que você coloca energia e te dá resultado. Agora, existem atividades **Produtivas e Atraente**: aquilo que você coloca energia, te dá resultado e você gosta.

Também há atividades que não são nem produtivas e nem atraentes. Essas você descarta.

Identifique as as atividades Produtivas e Não Atraentes e as Atraentes e Não Produtivas. Anote em um papel.

Tem coisas que são legais de se fazer, mas elas não trazem resultados. E tem outras que são chatas, mas te trazem resultado.

Eu tenho que fazer mais algo, porque estou fazendo pouco? Tem algo que eu estou fazendo que eu tenho que parar?

Uma pessoa TOLA ou é ignorante, ou é arrogante. Uma pessoa ignorante precisa de conhecimento. Já uma arrogante, de autoconhecimento.

Alguém que pergunta quantas páginas tem um livro ou se tem um resumo dele, e não se ele vai agregar para o meu crescimento/performance, é alguém que está buscando atalho.

GUERRA À PREGUIÇA.

Escolha o que aumenta performance, e não os atalhos e as atividades gostosas e atraentes.

PRÁTICA

Treino e repetição deliberada

Antes da Excelência vem a Frequência

Não tem nada de Novo Normal. A quarentena só acelerou o processo, porque vantagem competitiva é o que todos querem. Logo, todos (inclusive eu) querem competir.

E só tem 2 jeitos de vencer:

1. Vencer porque o meu produto tem um custo mais barato para ser feito, cobrando mais barato > você ganha **no preço**
2. Vencer pela **diferenciação** > uma percepção de valor diferenciada faz com que ganhemos mais margem

Livros:

- O que o ceo quer que você saiba - Ram Charan
- Entendendo Michael Porter: o guia essencial da competição e estratégia
- 100% presente - Joel Jota

Independente da área da empresa que você está, o teu CEO quer que você saiba 4 coisas:

1. **Cliente - as empresas vivem de cliente > eu quero ter mais clientes e vender mais vezes para o mesmo cliente**

Para isso, preciso criar uma estratégia.

Estratégia é um caminho que me leva do ponto A ao ponto B. Existem vários caminhos/estratégias. Escolha 1. Escolha o melhor - o que eu sei mais, domino mais. Caminho do crescimento, destaque e diferenciação

2. Crescimento - se você não estiver crescendo, você está diminuindo (morrendo) > as empresas precisam crescer

Não tem platô. Ou cresce, ou morre.

Atenção às atividades centrais/chaves que nos trouxeram até aqui.

Quando uma empresa atinge um resultado, é comum acontecer 2 coisas: ou ela esquece aquilo que levou ela até lá, começando a negligenciar; ou ela fica arrogante e não liga mais para as coisas centrais.

APRENDIZADO em uma mão e CRESCIMENTO na outra.

3. ROI - Retorno sobre investimento

Devemos procurar terras férteis, onde podemos depositar nosso tempo, esforço e dinheiro.

Não gastar, mas sim investir.

Invista em elementos de diferenciação que te trarão retorno

4. Custo

Domine diminuir custos, mantendo a qualidade ou até melhorando.

NA PRÁTICA,

ESCREVER UMA META, NÃO SIGNIFICA ATINGIR A META

Pessoas medíocres têm metas.

Pessoas de alta performance tem metas, métodos e marcos (colocar uma estaca/bandeira)

Meta é 1, 2... no máximo 3. Se você tiver mais do que isso, revise as suas metas.

Isso vale para você e para as suas empresas.

WARREN BUFFETT - máxima das metas: pegue um papel, escreva 25 coisas. Agora rabisque 20 de 25. Essas 20 estão te atrapalhando. Das cinco que sobraram, tem 2 que são as mais importantes. O restante descarta.

A META é ter claro o que quero - tempo, prazo...

O MÉTODO é como irei chegar lá - estratégia, processo, KPI... qual é o modelo de trabalho?

Agil, Scrum, Squads, Reuniões em formato de Sprint, modelo de empresa vertical ou horizontal, Cluster, tenho CEOs, modelo de liderança situacional, democrática ou autocrática; como dou feedback; como é a cultura organizacional; as reuniões são sentadas ou em pés; tem sistema; planilha, papel, trello ou inteligência própria?; Big Data? Decisões baseadas em número ou intuição???

Eu não contrato pessoas inteligentes para dizer a elas o que fazer, mas para elas me dizerem o que eu tenho que fazer - Steve Jobs

O que conta é O QUE VOCÊ SABE FAZER - NÃO as suas crenças, coisas abstratas...
O que de fato você sabe fazer de maneira específica?

Alta-performance é ser melhor do que os outros
Auto-performance é ser melhor com você

Os 5 Ds da máxima performance (auto-performance):
Não necessariamente a sua performance vai ser melhor do que os outros, mas você vai ser o máximo que você poderia dar

D1 - DECISÃO

> O sucesso é uma decisão. Não é casualidade ou possibilidade, mas probabilidade. A excelência, excepcionalidade, performance é uma decisão.

É um “eu decido.” irreversível, porque não tem plano B.
Na alta performance não tem plano B. Pare com isso. Só tem 1 plano: o A.
Você não vai atingir 100% de resultado sem 100% de foco.
É 100% de foco, de energia, entrega e resultado.

D2 - DIREÇÃO

> Depois que você decide uma coisa, precisamos saber para onde temos que ir, onde devemos buscar esse conhecimento, em que ambiente temos que estar inseridos.

Já está decidido e você não volta mais atrás.
Você falou uma coisa, você deu a sua palavra e você mesmo obedece. Eu que disse, combinei comigo e ninguém precisa me lembrar.

Leva tempo, é cansativo e não é fácil. Mas vencer vale a pena.
Busque a direção com **pessoas, lugares e recursos**.

D3 - DISCIPLINA

> ou você é ou você não é disciplinado - alguém que faz todos os dias a mesma coisa

D4 - DILIGENTE

> alguém que faz todos os dias a mesma coisa, cada dia melhorando um pouco.

Antes de ser diligente, eu preciso ser disciplinado. O hábito de fazer todos os dias a mesma coisa já foi vencido.

D5 - DOMÍNIO

Dominou > maestria > masterizou

Vai levar tempo, mas esse é o caminho (e não tem atalho).

NO JOGO DA VIDA, TEM QUE GENTE QUE JOGA PARA GANHAR E TEM GENTE QUE JOGA PARA NÃO PERDER.

Quem joga para ganhar quer melhorar na vida - todo dia quer ser melhor e dar condições melhores para quem eu amo.

Quem joga para não perder deixa de agir por medo da opinião dos outros, por causa dos riscos, por causa da preguiça.

O MEDO DE PERDER TIRA A VONTADE DE GANHAR.

Você tem que entrar em campo, mesmo com medo e tatuar na sua cabeça “eu vou ganhar!”. Eu vou usar o que eu tenho aqui e eu vou ganhar.

Quando as pessoas se preocupam em não perder, elas focam no que está em jogo.

FOCA NO JOGO, E NÃO NO QUE ESTÁ EM JOGO; FOCA NA PRESENÇA.

A mente é diferente do cérebro.

O cérebro é um órgão.

A mente é um estado de consciência - ou é futuro ou é passado.

A consciência pura é o AGORA - FOCO NO JOGO.

Quando você entra no campo é foco no jogo.

Uma pessoa saudável tem mais foco.

É difícil incorporar bons hábitos e fácil manter hábitos ruins, porque *o hábito ruim te dá recompensa agora e paga depois. O hábito bom você paga agora e tem a recompensa depois - dieta, leitura, acordar cedo, estudar.*

Você tem que quebrar essa triangulação entre GATILHO, ROTINA e RECOMPENSA.

COMO? >> Mude radicalmente o ambiente em que você está, e mude de maneira gradual o seu comportamento.

Se você não consegue mudar DE ambiente, como sair de casa, mude O ambiente.

Mude o seu comportamento devagar > 1% melhor todos os dias.

A autoliderança é uma obrigação minha.

O melhor jeito de ser um baita líder é o exemplo. As pessoas olham pra você e confiam, porque você se comporta como aquele ambiente espera que você se comporte, porque você dá resultado e performa.

Ou você escolhe ser amado ou você escolhe ser respeitado.

O “amor” passa e o respeito fica.

Você é respeitado dando resultado com consistência, ética, valores morais, com essência, DNA da empresa, disciplina, diligência, direção...

Não tem essa de ficar preocupado com a opinião e ferir o sentimento das pessoas.

A minha pergunta é: o que eu estou fazendo é certo? Eu garanto que fui justo, dei feedback, avaliei... sim. Então é isso que eu tenho que fazer.

Mudança de mentalidade: Não “está pago”, “está feito”, porque não tenho uma dívida com alguém, mas tenho um compromisso comigo mesmo e com a minha palavra.

Isso fortalece o seu diferencial competitivo - o seu ponto forte - o que me faz ser único e é difícil de copiar.

Isso me dá **ACELERAÇÃO**.

Desconfie das pessoas que te falam para ter atalho. Não tem atalho, mas performance, sistema, processo, ferramentas.

AUTO OBSERVAÇÃO:

Se eu continuar do jeito que estou agindo, eu estou nadando contra ou a favor da maré? O que eu não posso negligenciar, para manter a maré ao meu favor? Eu estou fazendo forças concorrentes (minha disciplina, meu medo, as pessoas, o ambiente, as crenças que eu tenho) que me puxam para trás?

Estou a favor da maré > identifique o que preciso manter

Estou contra a maré > identifique o que precisa mudar

IDENTIFIQUEI >

> Ação Imediata em busca do primeiro resultado - esse primeiro micro resultado é o progresso
Se não agora, quando? Se não eu, quem?

SEJA VICIADO NO PROGRESSO

Quando você progride todo dia um pouco, sua mentalidade muda.

Quando você tiver o primeiro resultado decorrente da sua ação imediata, aí é **treino e consistência** - fazer todos os dias com qualidade, não necessariamente com a mesma quantidade.

Não perca a intensidade mesmo com pouco tempo. 20 minutos? Não importa, são 20 minutos intensos.

Pense como quiser, faça como quiser, mas não culpe ninguém por seus resultados.