

# 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 seu 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 pé; 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 tatuá 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.*