



## 05 EMPREGABILIDADE

### A carreira é sua

Na atualidade, o profissional de sucesso precisa saber administrar a própria carreira. Além de ser capacitado, deve dominar a arte de se relacionar com os outros. Entre os "segredos" do sucesso está a capacidade de estar em evidência, tornando-se visível e chamando atenção para o trabalho que está realizando. Para tanto, é importante desenvolver e apresentar boas idéias, participar de projetos inovadores e defender seus pontos de vista com assertividade, sem parecer intransigente e arrogante.

Para tomar as rédeas da própria carreira, o profissional de sucesso deve saber atuar em mais de um posto. O mercado é do profissional com visão multifuncional e ação polivalente. Embora a especialização o ajude a subir mais rápido, é preciso saber atuar em outras frentes para o caso da sua área perder importância dentro da organização. O conceito de competência convencional era baseado em saber (conhecimento adquirido) e saber fazer (experiência adquirida). Hoje em dia, há um terceiro aspecto determinante para alguém se manter no mercado de trabalho: saber ser (comportamento). Está em vantagem o profissional que consegue interagir, criar empatia nas relações de trabalho, ouvir e falar na hora certa, dar espaço às idéias dos outros.

Espírito de equipe é uma qualidade decisiva. Quem tem espírito de equipe interessa-se pelo que ocorre ao redor, junta-se a pessoas com habilidades e temperamentos diferentes, valoriza o empenho do outro independente do cargo, administra bem os conflitos, vibra com as vitórias do time, não foge dos desafios.

É um grande erro permanecer na mesma posição, executando o mesmo trabalho. O profissional de sucesso compromete-se com o desempenho e não com o emprego. Administra o próprio desenvolvimento, sem esperar que a empresa planeje seu futuro. O aprender e o trabalhar mesclam-se todo o tempo. Daí a importância de investir em cursos, literatura e seminários sobre assuntos relacionados a cinco áreas essenciais: comunicação, informática, idiomas e negociação. Cultivar uma rede de relacionamentos pessoais ajuda o profissional a tornar-se conhecido dentro e fora da organização em que atua, além de ser fonte de informações e atualização sobre tendências e mercados.

Enfim, o profissional de sucesso deve estar onde a ação acontece!