

VIDA & CARREIRA

# 10 PASSOS

para te colocar na  
**direção do futuro**  
que você deseja

Life  
Long

LEARNING

UNIFAA

Olá,

Este é um e-book prático para te ajudar a dar os próximos passos na sua carreira.

Preparado pelo setor de Lifelong Learning com base no que há de mais atual quando o assunto é Carreira, o que você vai encontrar nas próximas páginas são exercícios que te ajudarão a ter mais clareza sobre o que você quer e o que tem que fazer para crescer profissionalmente e alcançar a vida que deseja.

Esse não é um e-book para você completar e colocar na gaveta – é uma ferramenta para você usar em vários momentos da sua vida.

Sugerimos que, em uma primeira experiência, você siga a ordem dos exercícios e complete todos. Anote suas respostas para que possa consultá-las quando precisar. Resista à tentação de pular exercícios. Se algum deles parecer muito óbvio, registre sua resposta assim mesmo – isso vai te dar mais clareza e materialização da sua jornada.

Uma curiosidade: depois de um tempo, é surpreendente retomar essas respostas e ver como sua perspectiva muda depois de algumas experiências. Encorajamos você a se permitir essa atividade.

Independentemente de como decidir usar esse material, uma coisa eu posso te prometer: valerá a pena investir seu tempo para se conhecer um pouco mais e desenhar seus próximos passos de Vida & Carreira.

Abraços.

*Fabiana Nogueira Neves*

**Coordenadora de Lifelong Learning UNIFAA**

## PARTE 1

# Conhecendo melhor quem você é.

Seus valores ditam suas decisões.

Ao longo da sua carreira, você será convidado a tomar várias decisões. É importante ter em mente que tomar decisões significa escolher uma entre várias opções de ação, deixando todas as outras em segundo plano. É uma questão de priorização.

Por isso, tomar decisões pode ser tão árduo. Você pode se ver frente a opções muito tentadoras e que te seduzem por motivos diferentes, por exemplo, um ganho financeiro maior, mais tempo para a família e para você ou mais tempo e liberdade de ação.

Quando isso acontece, como tomar uma decisão certa?

Primeiro é preciso destacar que a noção de certo e errado nas decisões pessoais é absolutamente subjetiva e, muitas vezes, só fará sentido para a própria pessoa. O que você pensa, sente e faz está sempre atravessado pela sua lógica pessoal, a sua forma única de ver e compreender a si mesmo, os outros e o mundo. Parte dessa lógica está pautada nos seus valores.

Valores são um conjunto de características que guiam as suas escolhas e compõe a sua bússola interna, norteando e dando significado para suas decisões. Saber quais são os seus é fundamental para compreender se o que você espera de uma carreira ou de um determinado trabalho está alinhado com o que você acredita e valoriza.

A pergunta mais importante aqui é: você conhece seus valores?

A pesquisadora e autora norte-americana Brené Brown construiu uma lista de valores em seu programa de formação de lideranças (Dare to Lead, ou Ouse Liderar, em tradução literal). Segundo Brown, é impossível viver dentro dos nossos valores enquanto não soubermos nomeá-los.

### EXERCÍCIO 1



A lista abaixo é para te **ajudar a dar esse primeiro passo**. A autora pede que você **escolha dois valores** que você tem como essenciais na sua vida. É uma tarefa difícil e você, assim como eu, pode cair na tentação de identificar 10 ou 15 valores e se agarrar a todos eles. Mas o desafio está justamente em reduzir essa lista para apenas dois.

Então, se você quiser, **pode começar identificando 15, mas não pare até reduzir sua lista para 2 e digite-os na próxima página.**

#### Vamos lá?

Responsabilidade	Ser o melhor	Confiança	Diversidade
Realização	Pertencimento	Conexão	Meio Ambiente
Adaptabilidade	Carreira	Contentamento	Eficiência
Aventura	Cuidar	Contribuição	Igualdade
Altruísmo	Colaboração	Cooperação	Ética
Ambição	Compromisso	Coragem	Excelência
Autenticidade	Comunidade	Criatividade	Imparcialidade
Equilíbrio	Compaixão	Curiosidade	Fé
Beleza	Competência	Dignidade	Família

Estabilidade financeira	Integridade	Patriotismo	Esportividade
Perdão	Intuição	Paz	Mordomia
Liberdade	Seguro desemprego	Perseverança	Sucesso
Amizade	Alegria	Realização pessoal	Trabalho em equipe
Diversão	Justiça	Poder	Parcimônia
Gerações futuras	Gentileza	Orgulho	Tempo
Generosidade	Conhecimento	Reconhecimento	Tradição
Retribuição	Liderança	Confiabilidade	Viagem
Graça	Aprendendo	Desenvoltura	Confiança
Gratidão	Legado	Respeito	Verdade
Crescimento	Lazer	Responsabilidade	Compreensão
Harmonia	Amar	Assumir riscos	Singularidade
Saúde	Lealdade	Segurança	Utilidade
Lar	Fazer a diferença	Integridade	Visão
Honestidade	Natureza	Autodisciplina	Vulnerabilidade
Esperança	Abertura	Auto expressão	Abundância
Humildade	Otimismo	Respeito próprio	Bem-estar
Humor	Ordem	Serenidade	Sinceridade
Inclusão	Exercer paternidade/maternidade	Servir	Sabedoria
Independência	Paciência	Simplicidade	Escreva o seu próprio
Iniciativa		Espiritualidade	

**Digite aqui sua resposta!!**

## EXERCÍCIO 2

Habilidades são **capacidades aprendidas**. Podem ser **técnicas, aquelas que você adquire de maneira estruturada por meio de treinamentos, de cursos e da prática profissional**. As habilidades comportamentais (*também chamadas de habilidades humanas ou sociais*) são aquelas que compõem a sua personalidade e que você desenvolve na interação social com seus semelhantes.

A sua graduação lhe ensinou as habilidades técnicas que você precisa para executar as tarefas referentes ao trabalho que você almeja e, ao longo do curso, você certamente desenvolveu habilidades comportamentais quando trabalhou em grupo, atuou como estagiário(a), participou de projetos de extensão, pesquisa ou monitoria.

**Este exercício tem o objetivo de organizar esse conhecimento e te ajudar a visualizar no que você se destaca.**

Comece escrevendo na próxima página o que você já fez. Não só durante a graduação, mas antes dela também. Liste a maior quantidade de atividades que você conseguiu. Pra te ajudar, criamos algumas categorias para facilitar a sua organização.



1) O que  **você aprendeu com suas experiências profissionais e voluntárias** (aqui vale também o estágio e os projetos sociais de que participou):

O que eu FIZ

O que eu APRENDI

2) O que você aprendeu **organizando eventos** (pode ser uma palestra, um workshop, uma mostra, um torneio da sua atlética, uma festa da sua turma, a sua formatura):

O que eu FIZ

O que eu APRENDI

3) O que você **aprendeu sozinho** (a) – por meio de leituras, podcasts, filmes, em casa?

O que eu FIZ

O que eu APRENDI

4) O que você **aprendeu fazendo outras atividades na vida** – aqui valem as competições esportivas, aquela vez que você consertou o liquidificador da sua mãe ou a vaquinha para as cestas básicas de fim de ano para um projeto social.

### O que eu FIZ

### O que eu APRENDI

Ainda a partir das atividades que você descreveu, identifique 3 que você, ao realizar, sentiu-se mais conectado com seus valores:

1

2

3

A partir do que você expôs acima, identifique as **habilidades comportamentais** que você desenvolveu por causa das experiências descritas. Separamos em **5 grupos para facilitar** a sua análise.

#### COMUNICAÇÃO

- Escuta ativa
- Confiança
- Resolução de conflitos
- Negociação
- Falar em público
- Escrita
- Comunicação não verbal
- Empatia

#### SOLUÇÃO DE PROBLEMAS

- Criatividade
- Pesquisa
- Gerenciamento de riscos
- Trabalho em equipe
- Pensamento crítico
- Análise
- Tomada de decisão
- Desenvoltura
- Solução de problemas

#### CRIATIVIDADE

- Curiosidade
- Aprendendo com os outros
- Mente aberta
- Assumindo riscos calculados
- Inovação
- Experimentação

## ADAPTABILIDADE

- Consistência
- Organização
- Otimismo
- Flexibilidade
- Entusiasmo
- Cooperação
- Paciência
- Mentalidade de crescimento

## ÉTICA NO TRABALHO

- Atenção aos detalhes
- Integridade
- Persistência
- Gerenciamento de tempo
- Organização
- Confiabilidade
- Motivação
- Perseverança
- Orientado para resultados



Muitas vezes, **as pessoas** ao nosso redor **são capazes de identificar nossas habilidades sociais mais fortes** e nos procuram por causa delas. Reflita um pouco e, usando a lista que você construiu para você no exercício anterior, responda:

Quais são as **habilidades comportamentais que você possui** e que fazem com que as pessoas o (a) procurem:

## Juntando tudo:

Complete as lacunas abaixo para construir a síntese de todos os exercícios realizados até aqui:

Meus valores centrais são  e . Ao longo das minhas experiências, aquelas que eu realizei que estavam mais alinhadas com esses valores foram ,  e .

Por causa das experiências que vivi, desenvolvi habilidades comportamentais variadas, e aquelas que eu percebo e que as pessoas mais destacam em mim são , , , ,  e .

## PARTE 2

### A Busca

**Buscar um emprego pode ser realmente um processo bastante desafiador.**

Imagine a cena: **você se inscreveu em todas as vagas que encontrou e julgou compatíveis com seu perfil** (pelo menos em todos aqueles listados em algum lugar). Aí você pensa: “Fiz minha parte, agora é só esperar. Não há mais o que fazer.” Você pensa que acabou.

O que você não sabe é que há mais empregos disponíveis do que você está ciente.

Segundo Bill Burnett e Dave Evans, autores do livro *Designing your Life*, esse pensamento coloca você dentro do que eles chamam de “problema do forasteiro”.

O problema do forasteiro é que muitos empregos são invisíveis para você. Dependendo do ramo do negócio, até 80% dos empregos disponíveis não estão divulgados publicamente. Isso significa que a sua candidatura a “todos os empregos disponíveis” na verdade pode significar que você só se inscreveu para cerca de apenas 1 de cada 5 posições disponíveis.

E você pode estar se perguntando: “E onde estão as outras 4 vagas?”

Elas estão disponíveis para as pessoas que já estão dentro das empresas ou ainda estão em processo de criação. E não é uma questão de esconder as vagas – a questão é que as pessoas dentro das empresas estão sempre conversando entre si e sabem onde precisam de ajuda. E como você é um “forasteiro”, você não tem acesso a isso.

Para se conectar com essas oportunidades internas, você precisa se conectar primeiro com as pessoas que estão lá dentro. Você precisa ouvir as suas histórias para entender como é trabalhar naquela empresa, que trabalhos precisam ser feitos e como você pode se encaixar. Quanto mais você conversar, mais você aprenderá a linguagem daquela empresa e as perguntas certas a fazer. Às vezes a sua oportunidade pode surgir nessa interação.

Portanto, conversar com as pessoas que estão nos locais onde você quer estar é a melhor maneira de conhecer, descobrir ou criar novas oportunidades.

O que você tem que fazer para começar:

### EXERCÍCIO 3

Liste 5 empregos, empresas ou setores que você gostaria de conhecer melhor:

**Você conhece alguém que faça parte de alguma dessas comunidades** que você listou acima? Não se preocupe se sua resposta for negativa!

Se na sua lista você escolheu algum emprego, **conhece alguém que trabalha na mesma área** ou no cargo que você almeja?

Se você escolheu uma empresa, conhece alguém que trabalha lá?





Se você anotou um setor, conhece alguém que trabalha nele (mesmo que não esteja em uma função que lhe interesse)?

**Se você se lembrar de algumas pessoas, escreva seus nomes abaixo para sua referência:**

#### EXERCÍCIO 4

Agora, **escolha um dos cinco empregos, empresas ou setores que você listou** e escreva **10 perguntas que você tem curiosidade em saber e que gostaria de fazer para uma pessoa que atua nessa empresa, emprego ou setor.**

Você pode (e deve) variar seu conjunto de perguntas – um bom jogo de perguntas inclui desde algo muito específico (do tipo conte-me como foi seu dia ontem), até situações mais genéricas ou mesmo curiosas (do tipo “o que você diria hoje para você mesmo se pudesse voltar no tempo e conversar com o seu eu no início da sua carreira?”). **O que importa aqui é você conhecer a história dessa pessoa, o que ela gosta e odeia no seu trabalho e como ela trilhou o caminho para chegar onde chegou.**

A primeira coisa a se dizer sobre a **lista que você acaba de construir** é que **essa conversa não é uma entrevista de emprego**, muito menos um truque para você conseguir trabalho. **Essas perguntas servem para você iniciar uma “Conversa de Vida”.**

A **chave do sucesso aqui é a curiosidade**. Se você assumir essa postura de sincera curiosidade sobre a vida da pessoa que você escolheu e sua experiência, você tem muito a ganhar. Você pode, por exemplo, ter insights sobre os sucessos e fracassos dessa pessoa, descobrir como chegaram ali e o que importa para ela, os seus valores.

**A curiosidade é uma ferramenta muito poderosa** para criar conversas verdadeiramente engajadas, o que **abrirá portas para o seu entrevistado ficar curioso sobre você também**.

A partir daí a conversa se torna muito valiosa para quem procura trabalho porque aqui está a oportunidade para você conhecer que tipos de trabalho com os quais você mais se identifica, assim como de quais comunidades você gostaria de fazer parte.

Ao mesmo tempo, a pessoa com que você está conversando também aproveita bastante a conversa porque eles têm a oportunidade de discutir sua carreira, vida e trabalho com alguém verdadeiramente interessado em sua experiência e que valoriza seus conhecimentos.

**E como fazer isso bem feito?**

**Burnett e Evans (2016) dão cinco dicas para você começar:**



**1 Faça sua lição de casa**  
Reserve um tempo para **pesquisar no LinkedIn ou em outras plataformas online** para aprender sobre o profissional que você vai abordar. Pense em que perguntas você quer fazer sobre a vida e o trabalho dessa pessoa.



**2 Tente conhecer seu escolhido pessoalmente**  
Conversar por videoconferência ou telefone até dá, mas **cara a cara é muito melhor**.



**3 Sempre tente pagar a conta do café ou do almoço com seu entrevistado**  
Ele está dando a você um bem muito mais precioso que isso – **o tempo dele**.

Essa é uma ótima maneira de **demonstrar apreço e consideração** pela pessoa e criar conexão.



**4 Pergunte com quem mais essa pessoa recomenda que você converse**  
Se a conversa foi boa, a pessoa pode estar disposta a **conectá-lo com outros profissionais** com os quais você pode aprender e que podem abrir oportunidades para você.



**5 Após a entrevista, envie um agradecimento**  
E-mail é bom, mas uma mensagem escrita à mão é ainda melhor. É mais pessoal. E se a pessoa pedir pra você **mantê-la informada sobre seu progresso, certifique-se de fazer isso!**

# O verdadeiro valor do networking

Pense na última vez em que você morou em uma cidade que você conhece como a palma da sua mão e uma pessoa estranha pediu sua orientação para chegar a algum lugar. Pense no que aconteceu: onde você estava? Como era essa pessoa? O que vocês conversaram? Lembre-se de cada detalhe dessa conversa. Se você conseguiu ajudá-la, como se sentiu? Descreva abaixo, em poucas palavras, o que você pensou e sentiu após essa interação de sucesso.

Muita gente pensa que **networking** é uma rede de pessoas espertas e egoístas, manipulando os outros **apenas para conseguir o que querem, ou fingindo que se importam com o outro** apenas para chegar a alguém que lhes interessa.

Mas e se nós mudássemos de perspectiva e enxergássemos o networking como uma rede de pedidos e troca de informações?

Ao fazer o exercício acima e apontar a direção correta para um estranho, você sentiu que a outra pessoa estava usando você?

### Não!

Se você é como a maioria das pessoas, você se sentiu bem em poder ajudar alguém. Em geral, assim como



você fica feliz em dar instruções a um estranho, a maioria das pessoas gostam de fazer pequenas coisas para ajudar os outros.

O mesmo princípio vale para o contexto profissional. A questão aqui não é “fazer networking” e sim “ser parte de uma rede”, ou seja, de uma comunidade de pessoas que possam ajudar você a encontrar seu caminho, aprender coisas novas e desempenhar melhor o seu trabalho. Por outro lado, a comunidade também se beneficia ao trazer novas pessoas para a conversa – são novas informações, perspectivas e aprendizados que todos podem aproveitar. E as pessoas ficam felizes em ajudar. Tenha certeza de que, algum dia, será a sua vez!

## EXERCÍCIO 5

**Pense em 5 pessoas que você conhece e a quem você poderia pedir orientação.** Essas pessoas podem ou não estar diretamente ligadas à área de interesse em que você deseja atuar. Por exemplo, se você deseja atuar na área de marketing, mas não conhece nenhum profissional nessa função, você pode pensar em algumas pessoas que podem colocá-lo (a) em contato direto com outras que realmente trabalham com marketing.

**Burnett e Evans (2016)** explicam que **existem dois tipos de networking: o outbound e o inbound networking**. Fazem parte do **outbound as pessoas que já fazem parte da sua rede e que podem expandi-la para fora** – sabe aquela frase famosa “me passa aquele seu contato que...”? Então, é assim que você vai ampliar o seu repertório de conexões e de oportunidades ao buscar e incluir organizações e pessoas em sua rede. A lista que você construiu acima é de pessoas da sua rede outbound.

No **inbound networking, você vai abordar pessoas que estão completamente fora da sua rede de contatos**. Você pode fazer isso participando de eventos da sua área de interesse, por meio de uma ligação, mensagem de e-mail, conexão no LinkedIn, ou de qualquer outra maneira que conseguir imaginar.

## EXERCÍCIO 6

Agora é hora de pensar em **pessoas de fora da sua rede, pessoas com as quais você tem interesse em conversar e que deverão ser acessadas diretamente por você**.

Por exemplo, podem ser pessoas que trabalham nas empresas que você deseja trabalhar (alguém no Hospital X), ou que fazem o mesmo tipo de trabalho que você quer fazer (um neurologista) ou ainda profissionais específicos (**Dr. Oliver Sacks**)

**Liste abaixo três nomes e algumas maneiras criativas de abordar cada uma delas**. Use o LinkedIn e outras redes sociais, ou pesquise online para encontrar pessoas e empresas específicas. Pode acontecer de você não encontrar informações de contato de pessoas “famosas” disponíveis na internet – use sua criatividade e toda sua rede para encontrar uma saída.

## PARTE 4

### A curiosidade e as conversas de elevador no Networking

Neste momento, talvez você esteja a se perguntar: O que é que eu vou dizer pra essas pessoas que eu nem conheço?

Vamos te ajudar!

A curiosidade é um elemento chave para o desenho da sua carreira. Já falamos aqui do seu papel para conquistar engajamento com nosso interlocutor e, por consequência, a sua atenção. Isso é uma verdade também para conversar de networking – a curiosidade nos ajuda a nos envolvermos de forma natural e autêntica nesse processo.

## EXERCÍCIO 7

Escreva **5 experiências únicas** que você consideraria interessantes ou relevantes para alguém que não sabe muito sobre você.

## EXERCÍCIO 8

Você já ouviu falar do termo **“Conversa de Elevador”**?

O termo faz referência aquela situação em que você está dentro do elevador, frente a frente com outra pessoa e só tem aquele tempo curtíssimo para dizer o que quer antes que a pessoa saia do elevador. É um conceito que muitas pessoas imaginam como uma oportunidade única, breve e de alto risco para vender a si mesmos ou a sua ideia, o que cria uma baita pressão que pode resultar em um completo desastre de conexão.

Então, em vez de pensar nessas breves interações como oportunidades para vender a si mesmo, por que não pensar em uma conversa de elevador como uma oportunidade de contar sua história e fazer uma conexão?

É uma chance de se envolver de maneira mais natural com a outra pessoa e gerar interesse suficiente para ser lembrado e para planejar novas interações no futuro (por meio de um telefonema, de um e-mail, de uma entrevista ou de conversas mais longas).

Para se comunicar com clareza em uma conversa de elevador, os autores *Burnett e Evans* descrevem os seguintes passos para você refletir antes de começar:

### Primeiro,

pergunte a si mesmo: com quem você vai falar? É uma pessoa específica? Como você pode contribuir para os diferentes projetos, equipes e organizações associados a essa pessoa?

### Segundo,

reflita sobre quais experiências únicas você teve (podem ser pessoais ou profissionais). Ao conhecer os interesses e necessidades de uma nova pessoa, você poderá conectar as partes relevantes das experiências dela com as suas.

### Terceiro,

termine a conversa de elevador com uma chamada para ação, que pode ser a marcação de uma conversa, o envio de um e-mail, um telefonema ou outra forma de interação que permita a sequência da conversa em nova oportunidade.

No curso **Designing your Career**, vemos um exemplo de conversa de elevador que transcrevemos abaixo (tradução nossa) para você ter uma boa ideia do que ela pode ser:

*Primeiro, apresente-se: "Oi, sou estagiário na Y-Triple-I". "Olá, sou MB McGee. Supervisiono projetos hidrelétricos na HydroLarge Engineering."*

*Em seguida, uma boa conversa de elevador estabelece uma conexão com eles ou sua organização.*

*Você pode continuar com algo como: "É um prazer conhecê-lo. Li sobre o trabalho de conservação que a HydroLarge Engineering Company está fazendo!"*

*"Mesmo?"*

*Fico feliz que você tenha ouvido falar do nosso trabalho!"*

*Em seguida, construa a conexão:*

*"Fiquei especialmente interessado porque tenho ajudado nossos clientes a entender seu uso de energia e comecei a pensar em como sua tecnologia também pode ajudar nossos clientes."*

*"Que interessante, não tinha pensado nessa possibilidade..."*

*Lembre-se: uma conversa de elevador eficaz deve ser concluída com uma chamada à ação.*

*Você pode terminar com algo como: "Eu adoraria ter uma conversa mais longa sobre isso - posso entrar em contato com você por telefone ou e-mail?"*

*E você ficará surpreso com a frequência com que ouvirá uma resposta como:*

*"Claro, ficaria feliz em conversar mais. Aqui estão minhas informações."*

Percebe, pelo exemplo, que a busca por experiências e interesses em comum pode levar você a estabelecer uma boa conexão em um curto espaço de tempo?

## **Agora é a sua vez!**

### **EXERCÍCIO 9**

**Consulte o Exercício 6** e escolha uma das pessoas da lista que você construiu para a sua rede inbound. Pense no que você gostaria de conversar com essa pessoa quando fizer contato com ela e construa um roteiro do tipo "conversa de elevador". A ideia aqui é apenas ajudar você a se sentir confortável com esse tipo de interação e não engessar a conversa em um roteiro fixo que desconsidera a fluidez necessária das conversas que geram conexão. E é justamente sobre conexão que se trata esse exercício.

Comece pela apresentação. Além do seu nome, quais são as coisas que você pode dizer sobre você que podem ser relevantes para a outra pessoa? (Não pense demais nessa parte. Se nada vier à sua mente, diga apenas "Estou interessado (a) em aprender sobre o seu trabalho.")

Estabeleça conexão com essa pessoa. **Diga o que você tem curiosidade de aprender sobre ela e quais são as experiências interessantes ou relevantes que você tem para compartilhar.**

Diga também o **por** que você está curioso (a) para aprender sobre a pessoa ou o tipo de trabalho. Muita gente diz no que está interessada, mas articular esse **o que** com o **por que** você está animado para falar com elas é ainda mais atraente.

**Agora defina os próximos passos.** Qual seria uma boa maneira de levar o relacionamento com essa pessoa adiante? Ela é alguém com quem seria apropriado agendar um telefonema ou um e-mail seria mais adequado? Lembre-se de buscar essa continuidade por meio de uma chamada para ação.

**Registre seu roteiro no espaço abaixo:**

## EXERCÍCIO 10

Para ter conversas de elevador como as pessoas que você desenhou na seção anterior, é importante sair de trás do computador e entrar no mundo.

**Uma maneira de pensar nisso é colocar-se em ambientes onde você pode fortalecer sua rede e se conectar com alguém novo.** Use os recursos disponíveis: pergunte a seus amigos, colegas e professores, verifique as listas de eventos de sua faculdade ou universidade, consulte os sites de organizações ou grupos locais e faça uma pesquisa na web.

Agora escreva: Quais são os três próximos eventos/oportunidades aos quais você pode participar em que você conhecerá pessoas que podem ajudá-lo a aprender mais sobre os trabalhos, organizações ou tópicos que você escreveu aqui?

## PARTE 5

# Juntando tudo

Preparamos para você um template para facilitar a visualização do seu desenho de Vida&Carreira. Preencha com as respostas dos exercícios que fez até aqui.

### Vamos lá?

#### MEUS VALORES

1.
2.

#### MINHAS HABILIDADES

#### EMPRESAS & POSIÇÕES & PESSOAS

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

#### 10 PERGUNTAS CURIOSAS

- |                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| 1. <input type="text"/> | 6. <input type="text"/>  |
| 2. <input type="text"/> | 7. <input type="text"/>  |
| 3. <input type="text"/> | 8. <input type="text"/>  |
| 4. <input type="text"/> | 9. <input type="text"/>  |
| 5. <input type="text"/> | 10. <input type="text"/> |

#### OUTBOUND NETWORK

1.
2.
3.
4.
5.

#### INBOUND NETWORK

1.
2.
3.



## EXPERIÊNCIAS ÚNICAS

--	--	--	--	--

## CONVERSA DE ELEVADOR

## EVENTOS / OPORTUNIDADES QUE VOU PARTICIPAR

## Mensagem Final

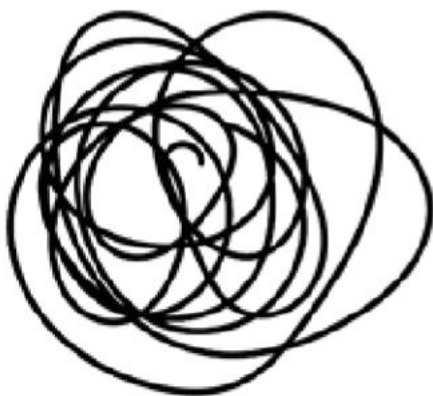
Quando você decide desenhar sua Vida & Carreira, **você está assumindo uma mentalidade completamente diferente da ideia vigente de “desenvolvimento de carreira” ou de “plano estratégico”.**

Se você ainda não tiver percebido o que vou te dizer agora, preste atenção: **a grande diferença aqui é o papel da comunidade.** Você pode sair de um pensamento de que você tem que ser o único e brilhante arquiteto da sua carreira para um outro que diz que você é um protagonista da sua vida e que nesse espetáculo tem lugar pra muita gente te ajudar a brilhar.

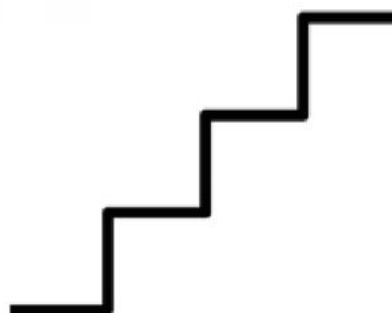
Todas as pessoas, organizações e setores de atuação que você escreveu aqui participam do seu plano e te ajudarão a cocriar a sua carreira. Quer elas tenham consciência disso ou não, todas estão incluídas e participam da sua rede.

**Outro ponto importante é que o processo que você acaba de construir é apenas uma parte do seu projeto de Vida & Carreira.**

**É um ponto numa linha bem parecida com isso aqui:**



**E quase nada parecido com isso daqui:**



A questão dessa **comparação é apenas para te mostrar que todas as relações importam.** Ninguém fica pra trás, não importa o quanto você avance na sua carreira. Todas as pessoas que fazem, fizeram e farão parte da sua Vida & Carreira podem voltar à cena em qualquer momento.

**Cuide dessas relações. Importe-se com sua comunidade. Seja útil e contribua tanto ou mais do que você recebe dela.** Mantenha contato com seus colegas e seus professores. **Você só tem a ganhar.**

## REFERÊNCIAS:

Living into our values is one of the four skill sets that make up Daring Leadership. Disponível em: <https://brenebrown.com/operationalizing-your-orgs-values/>. Acesso em: 23/01/2023

How Many Decisions Do We Make In One Day?. Disponível em How Many Decisions Do We Make In One Day? (pbsnc.org). Acesso em 23/01/2023

BURNETT, BILL, EVANS, Dave. Designing your life: how to build a well-lived , joyful life. Alfred Knopf: New York, 2016.

Designing your career. Stanford University. Online course. Disponível em: <https://online.stanford.edu/courses/tds-y0003-designing-your-career>. Acesso em: 30/11/2022.

O melhor caminho para a carreira nem sempre é uma linha reta. TEDx London Women. Disponível em: [https://www.ted.com/talks/sarah\\_ellis\\_and\\_helen\\_tupper\\_the\\_best\\_career\\_path\\_isn\\_t\\_always\\_a\\_straight\\_line?language=pt](https://www.ted.com/talks/sarah_ellis_and_helen_tupper_the_best_career_path_isn_t_always_a_straight_line?language=pt). Acesso em: 05/01/2023

---

## CRIAÇÃO

Setor de Lifelong Learning UNIFAA

O Setor de Lifelong Learning é responsável por favorecer o desenvolvimento dos alunos e egressos em suas Carreiras e por construir o relacionamento com os egressos do UNIFAA.

### Uma mensagem para você, egresso do UNIFAA:

Vocês são a melhor resposta ao nosso objetivo de transformar vidas por meio da educação. Isso faz de vocês uma parcela perene e essencial da nossa comunidade e de nós, uma parte que pode contribuir sempre mais para o seu sucesso.

Pra facilitar, a gente colocou aqui os nossos contatos pra você salvar (de verdade!)

**E-mail: [vida.carreira@faa.edu.br](mailto:vida.carreira@faa.edu.br)**

**Whatsapp: (24) 99252-0536**

**Nós vamos entrar em contato e enviar mensagens pra você de vez em quando para saber como está a sua jornada.**

Pedimos que converse com a gente, afinal a nossa curiosidade em saber sobre você é legítima!

Além disso, você tem muito a contribuir com a melhoria dos nossos processos educacionais contando pra nós como você está aplicando o que aprendeu na sua graduação na sua Vida & Carreira.

Agradecemos por você ser parte da nossa jornada e contamos com sua presença na nossa rede!

**Abraços!**

*Fabiana Nogueira Neves*

Coordenadora de Lifelong Learning UNIFAA

