

INTELIGÊNCIA ORGANIZACIONAL

Estratégia empresarial e desenvolvimento de *Soft Skills*

No decorrer dos meus anos de trabalho como executiva, pude observar inteligíveis situações que, aos olhos de muitos profissionais, se tornavam conflitantes. Percebi que se tratava de distanciamento do ser humano e de suas necessidades.

Foi, então, que comecei a buscar conhecimento para entender como lidar com as habilidades de cada profissional e com as diferenças culturais e socioeconômicas e, deste modo, enfrentar os desafios encontrados na jornada. Tudo isso com o objetivo de orientar o time de forma eficiente e clara, a ponto de gerar profunda compreensão, engajamento e busca de resultados concretos.

Adentrei o mundo de treinamentos e palestras, além de participar de grupos estratégicos para levar entendimento à razão das divergências e conflitos por meio das competências socioemocionais, da comunicação assertiva e do despertar do pensamento cognitivo para promover as habilidades necessárias ao crescimento da organização, comprometimento, foco e realização profissional.

Em síntese, descobri minha missão de vida em todos os âmbitos. Contribuir com as corporações e suas equipes, ensinando e aprendendo, por meio das inteligências que cada ser humano tem e que podem ser desenvolvidas gradativamente.

Minha missão é auxiliar os profissionais a se sentirem realizados e as empresas alcançarem melhor resultado por meio de estratégias, comunicação, aconselhamento e desenvolvimento dos colaboradores.

Soraia Luana Reis

BIOGRAFIA

Soraia Luana Reis é graduada em Comunicação Social pela Unisuam (Centro Universitário Augusto Motta), do Rio de Janeiro; pós-graduada em Sociologia pela Ucam (Universidade Candido Mendes), do Rio de Janeiro; e pós-graduada em Neuroeducação pela Faculdade Metropolitana, de São Paulo.

Possui curso de extensão em Gestão Contemporânea e Marketing pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e em Gestão da Qualidade Total pela MCG Qualidade. Formação de Conselheiro Consultivo pela Board Academy.

É *Leader, Business, Team, Executive e Master Coach*, além de especialista em *Soft Skills* e DISC pela Sociedade Latino-Americana de Coaching. Também é avaliadora comportamental pelo The European Mentoring Coaching Council e especialista em inteligência emocional pela Sociedade Brasileira de Inteligência Emocional. Possui ainda em seu currículo o curso *The Science Well-being* pela Yale University, dos Estados Unidos.

Soraia tem trinta anos de experiência profissional, com serviços prestados para grandes empresas nacionais e multinacionais. Atua como executiva, escritora, palestrante, treinadora comportamental e conselheira nas áreas de liderança, cultura organizacional e propósito.

UMA JORNADA DE APRENDIZADO E ENTREGA

Após tantos anos aprendendo, construindo e trabalhando no mercado editorial, resolvi investir em outra atividade que me trouxesse enorme felicidade: auxiliar na evolução do ser humano. Nessa transição, aprendi muito e pude perceber meus acertos e erros, qualidades e deficiências, fortalezas e fraquezas.

Nasci na cidade do Rio de Janeiro, onde estudei, trabalhei e vivi por quarenta anos. Filha de pai militar e mãe dona de casa exigente, a disciplina e o comprometimento com as atribuições sempre foram reivindicados. A meta era viver o presente, ser feliz e construir um bom futuro. Nunca tive dúvida de que eu precisaria me esforçar e correr atrás dos meus objetivos para obter uma vida significativa.

Desde muito jovem, comecei a trabalhar e, assim, ganhar experiência profissional. Passei por diversas empresas, atuando em diferentes áreas e departamentos, o que me proporcionou uma ampla visão do mercado e, principalmente, do ser humano. Iniciei como assistente de promoções e, após me formar, fui promovida a relações públicas e assessora de imprensa na Editora Ática, uma das maiores editoras na época. Durante oito anos, coordenei uma excelente equipe e, graças aos grandes desafios, amadureci muito profissionalmente, o que me permitiu continuar escrevendo uma bela jornada.

O desafio sempre me encantou. Por isso decidi que era hora de dar mais um passo rumo ao crescimento. Fui contratada pela Ediouro Publicações S.A., uma potência no mercado editorial de revistas, palavras-cruzadas e livros. Inicialmente, fui supervisora de promoções e, em seguida, fui promovida a gerente comercial. Eu realmente vestia a camisa da empresa – não era da boca para fora. Após quatro anos, fui convidada pelo CEO da empresa para participar da construção de uma nova unidade de negócios. Juntos, estruturamos desde a área física, passando por contratação de equipe, estratégia de marketing e posicionamento da marca, até a criação de novos produtos. Não vou dizer que não foi difícil e muito menos cansativo, mas tudo valeu a pena, pois me rendeu a gerência-geral da nova unidade.

Respirei fundo e, com toda estrutura interna pronta, era hora de negociar com distribuidores de cada estado e com órgãos governamentais. Além da gestão das equipes, eu era responsável pela criação, marketing, comercial e administrativo, além da interface com o departamento financeiro, que era o mesmo para todo o grupo. Com muito esforço, a nova unidade floresceu e, logo no primeiro ano, a meta foi atingida. Primeira batalha vencida com sucesso!

Após seis anos, era hora de me movimentar novamente. Em 2000, fui convidada para ser gerente nacional de vendas e promoções da Rocco, que publicou, entre outros, a famosa série Harry Potter e Paulo Coelho, que eram os principais *best-sellers* brasileiros naquela época. Era um novo mundo para mim. Mudei da área editorial educacional para a de interesse geral. Mas não tinha tempo para medo. Então busquei informações sobre área e comecei a aplicar os meus conhecimentos para ajudar aquela empresa a inovar e crescer. Logo, implantei uma nova linha de produtos, o que facilitou a participação da companhia nas vendas governamentais e, conseqüentemente, a obter bons resultados.

Foram quatro longos anos de sucesso e crescimento progressivo até que a francesa Larousse me convidou para trabalhar na filial brasileira, localizada na cidade de São Paulo, como gerente editorial e de criação. Depois de três meses de negociação, dei um dos maiores e mais arriscados passos da minha jornada profissional. Arrumei as malas e me mudei com uma mãe idosa e duas filhas pequenas para São Paulo. Eu estava ciente de que os desafios eram enormes, já que a Larousse era a maior empresa de seu segmento na França. Ou seja, a busca pelo sucesso em terras brasileiras seria intensa, mas estava motivada. Entretanto, os produtos da empresa chegavam com características muito europeias e, por isso, não conseguiam performar

conforme o esperado. Começava, então, uma jornada de análise e planejamento estratégico e orçamentário. As viagens e negociações aumentavam gradativamente e se expandiam para agências europeias e norte-americanas.

Com uma agenda internacional tão intensa, era difícil conciliar a vida executiva com a vida familiar. Mas eu sabia da importância de crescer e dar uma vida melhor para minha família e, quando em casa, meus olhos e ouvidos eram voltados para as três mulheres da minha vida. Depois de quinze meses de muita dedicação e resultados positivos, fui promovida a diretora editorial internacional. Com tamanha responsabilidade, era preciso continuar o aprendizado. Então fui para a França estudar sobre estratégias e ainda aprender uma nova língua: o francês.

Após quatro anos, uma movimentação de mercado mexeu completamente com minha trajetória na empresa. O grupo Lagardère, grande conglomerado de editoração, varejo, comunicação e aeroespacial, comprou a Vivendi, proprietária da Larousse. Nessa negociação, o grupo francês foi obrigado a vender algumas filiais e assim foi feito com as da América Latina. No Brasil, a venda foi realizada para uma empresa brasileira e eu preferi me desligar e voltar para uma velha conhecida da minha jornada.

A Rocco estava prestes a fundar uma nova empresa em São Paulo e fui convidada para dirigir tal atividade. Novamente era necessário construir do zero. Desde a estrutura física, pessoal, como produtos e negociações. Iniciaria um forte *networking* para trazer melhores resultados. Foi assim que fundamos a Prumo. Não demorou muito para ela entrar na lista dos dez livros mais vendidos, uma lista de referência dos produtos *best-sellers* do mercado.

Em 2010, a Prumo mudou sua sede para o Rio de Janeiro. Foi então que me desliguei pela segunda vez. Minha vida, como também a da minha família, já estava estabelecida em São Paulo e eu não queria retornar à minha cidade carioca. Fui então trabalhar na Planeta do Brasil, a famosa espanhola e uma das maiores empresas do mesmo segmento de mercado.

A experiência foi de grande evolução. A empresa estava presente em toda a Europa e na América Latina. O *budget* para a criação de novos produtos era alto e não podia falhar. Participava do planejamento estratégico e orçamentário e dos conselhos internos da filial brasileira e dos países da América Latina.

A agenda de reuniões internacionais era intensa. Anualmente, aconteciam duas convenções com a participação de todas as filiais do mundo e a matriz espanhola. Uma para apresentar os resultados obtidos no ano anterior e outra para mostrar o planejamento estratégico do ano seguinte. Com a criação de projetos de sucesso e com os bons resultados conquistados, logo veio o reconhecimento.

Paralelamente, em 2011, fundei o Estúdio Logos Ltda., para atender a área de comunicação, além de promover consultorias, treinamentos e palestras. Que até hoje, segue atendendo empresas brasileiras e estrangeiras, além de desenvolver projetos pessoais. Era uma jornada dupla.

Após quatro anos de trabalho na Planeta do Brasil e de grande aprendizado, pedi meu desligamento. Em 2014, através do Logos, começaria a prestar serviços para importantes empresas do setor. Atendia a Companhia Editora Nacional e a Conrad, empresas do grupo IBEP, importante grupo de publicações na área educacional e de interesse geral. Em 2015, entretanto, a companhia entrou em recuperação judicial. Foi uma época muito difícil e de grande aprendizado. Precisávamos produzir para faturar, porém gastando muito pouco. Conseguimos! Em fevereiro de 2020, a empresa já se encontrava em posição favorável e, deste modo, eu podia seguir outro caminho. Permaneci até junho de 2020, quando o grupo saiu da recuperação judicial.

Em agosto de 2020, comecei outro desafio. Particpei da fundação da Serena Cursos e Edições, atualmente voltada para edições e consultoria ESG. Nesta empresa, coloquei em prática tudo o que aprendi ao longo desses anos e montei toda a estrutura organizacional. Criamos produtos em segmentos diversos.

Hoje me sinto gratificada com tudo que vivi, experienciei e aprendi. Em cada empresa que presto serviço é uma nova oportunidade de crescimento. A troca e o aprendizado são fundamentais para a nossa evolução. Busco sempre criar o senso de pertencimento, acolher e me sentir acolhida.

Não há melhor sensação do que entregar tudo que idealizamos e promover o crescimento da empresa e da sua equipe. É sobre alcançar as metas propostas. É ter o sentido de recompensa ao perceber que pude contribuir para o crescimento das empresas e para o desenvolvimento das habilidades dos profissionais e que eu me fortaleci. Principalmente vindo de um mercado inóspito no Brasil: cultura e educação.

Cada lugar por onde passamos, cada pessoa que conhecemos e trocamos informação, é um degrau a mais de satisfação. Isto é simplesmente maravilhoso. E, por isso, é tão importante a implantação e a manutenção da inteligência organizacional.

Em 2019, visando dividir e contribuir com as organizações sem fins lucrativos, fundei o *Projeto Transhumano, humanizando*, atendendo pessoas sem recursos por meio da inteligência emocional e das competências socioemocionais, com o objetivo de promover um ambiente de aprendizagem que impacte positivamente.

INTELIGÊNCIA ORGANIZACIONAL E SEUS EFEITOS

Inteligência organizacional é a capacidade que uma empresa dispõe para criar e inovar. Reunir as informações e conhecimentos disponíveis. Em um mundo de grandes e rápidas mudanças, ela dá o suporte necessário para alcançar o sucesso.

A gestão do conhecimento nos conduz ao desenvolvimento e controle de dados, o que possibilitará a utilização dos mesmos para atingir as metas planejadas. Em vista disso, ter ciência dos conhecimentos gerados, assegurar a absorção de novos e possibilitar o acesso a esses conhecimentos permitem que a equipe esteja alinhada aos valores da empresa e aos objetivos projetados.

Deste modo, é fundamental verificar os fatores internos e externos que possibilitam estratégias para o crescimento da empresa, além das fraquezas que podem prejudicar a meta e a condução da equipe ao alinhamento inexorável e, assim, produzir plano corretivo quando necessário.

Em síntese, gerenciar as informações é primordial para gerir os negócios. Manter o controle das informações permitirá uma análise criteriosa e acompanhamento dos processos. E, para tanto, é imprescindível criar conhecimento e inovar, buscar tomada de decisões mais assertivas e perseguir a redução de riscos. Desta forma, possibilita-se a verificação e boa condução dos negócios.

Entretanto, não podemos esquecer que as empresas são geridas por pessoas de culturas e vivências diferentes e, por vezes, isso pode gerar competição interna ou conflitos que prejudicarão o bom andamento dos projetos. Os valores pessoais exercem forte influência no comportamento de profissionais e torna-se necessário alinhar tais valores com os da companhia, gerando um comportamento comum a todos, alinhado à cultura organizacional.

Quando falamos em inteligência competitiva, miramos o externo. Isto é, produzir um plano eficiente de coleta de dados, análise e acompanhamento dos mesmos, o que possibilitará transformar as informações obtidas em vantagem competitiva, agregando valor aos negócios da empresa e também possibilitando a geração de novas oportunidades.

A inteligência organizacional usa as informações com sabedoria para planejar estrategicamente o futuro da organização. Intenta integrar as habilidades dos profissionais para criar, inovar e solucionar problemas. E, deste modo, vale averiguar o quanto os profissionais da sua empresa estão alinhados com os valores e a cultura organizacional. O quanto os líderes sabem gerir e transmitir as informações. Se os stakeholders estão engajados com a visão da empresa e como está a reputação da organização.

ESTRATÉGIA, *SOFT SKILLS* E SEUS EFEITOS

A estratégia empresarial é um plano de ação de longo prazo que define as metas e os objetivos da empresa. Ela delinea como pretende atingir os objetivos, considerando fatores internos e externos, a fim de obter vantagem competitiva no mercado. Isso envolve decisões sobre como alocar os recursos, como competir com a concorrência e como atender os clientes para assim atingir as metas financeiras.

Deste modo, alinhar as informações e a comunicação sobre a estratégia com a cultura organizacional é fundamental para obter sucesso. É um trabalho de equipe, de todos os departamentos, desde os assistentes até a alta gestão. Em vista disto é essencial a análise do perfil profissional dos colaboradores, o alinhamento de processos e atividades com o planejamento estratégico. Para isto, empreendemos no desenvolvimento das competências socioemocionais e no desenvolvimento do profissional.

O desenvolvimento dessas competências ajuda aos profissionais a conhecerem suas verdadeiras habilidades por meio da autorreflexão e do autoconhecimento. Por conseguinte, melhora o bem-estar e proporciona o reconhecimento do sentido de recompensa. Desenvolver as competências de uma pessoa permite a conquista de uma excelente relação inter e intrapessoal. Melhorando a comunicação na empresa e o engajamento de toda equipe.

Todas as organizações buscam excelência para obter crescimento contínuo e sucesso. Entretanto, muitas vezes, elas não conhecem as verdadeiras habilidades de seus colaboradores. Cada profissional tem características que vão nortear o sucesso de sua vida profissional e, conseqüentemente, trazer resultados positivos. Basta saber usá-las. Para fazer a gestão ou encarregar-se de alguma atividade é essencial ter algumas habilidades ou desenvolvê-las, pois sem elas a empresa terá alta rotatividade, gastos desnecessários e perda de tempo com demissões e contratações, obtendo resultado não condizente com o esperado.

Existem algumas competências que fazem o profissional realizar suas funções com sucesso: pensamento crítico, criatividade, humildade, persistência, eficácia na execução, capacidade de análise, escuta atenta, comprometimento, espírito de equipe, comunicação assertiva, liderança com visão orientada para resultado, boa relação interpessoal e capacidade de reinventar.

Assim sendo: quantos profissionais da sua empresa possuem as competências necessárias desenvolvidas? A comunicação chega a todos os níveis da organização? As estratégias estão alinhadas com os objetivos? Qual a reputação da empresa perante seus *Stakeholders*?