

**INSTITUTO
FEDERAL**
Santa Catarina

Gestão de Pessoas

Curso de Pós-Graduação em Gestão Escolar
Prof. Joelma Kremer, Dra.

Aula 2 - Autoconhecimento

Os objetivos desta aula são:

- promover reflexão sobre as habilidades desenvolvidas;
- discutir o autoconhecimento por meio da Janela de Johari;
- refletir sobre a construção do marketing pessoal;
- *coaching e mentoring*;
- definir a ordem das apresentações Pecha Kutcha.



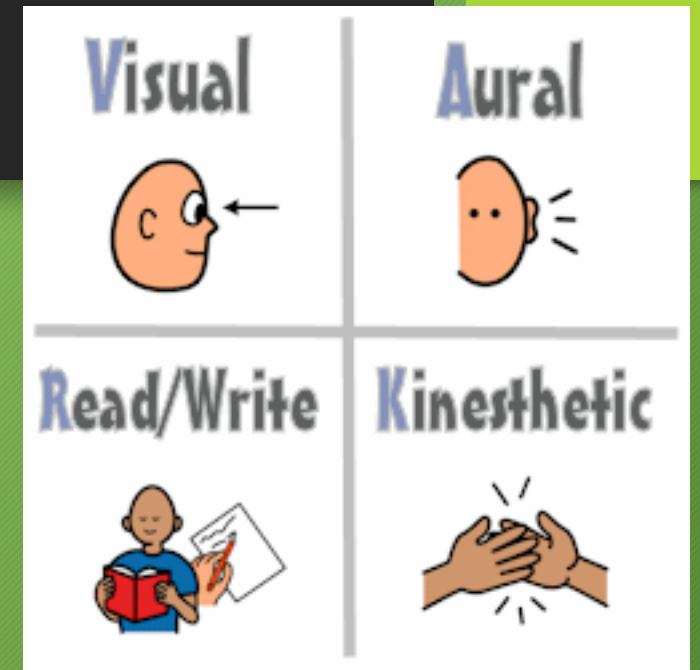
Habilidades: quais são as minhas?

- Teste VARK

- Visual
- Auditivo
- Leitura/Escrita (Read/Write)
- Cinestesia (Kinesthetic)

- Observação:

- Cinestesia: capacidade de reconhecer a localização espacial do corpo; coordenação motora especialmente desenvolvida em atletas, dançarinos...
- Sinestesia: relação entre planos sensoriais diferentes (synesthesia).



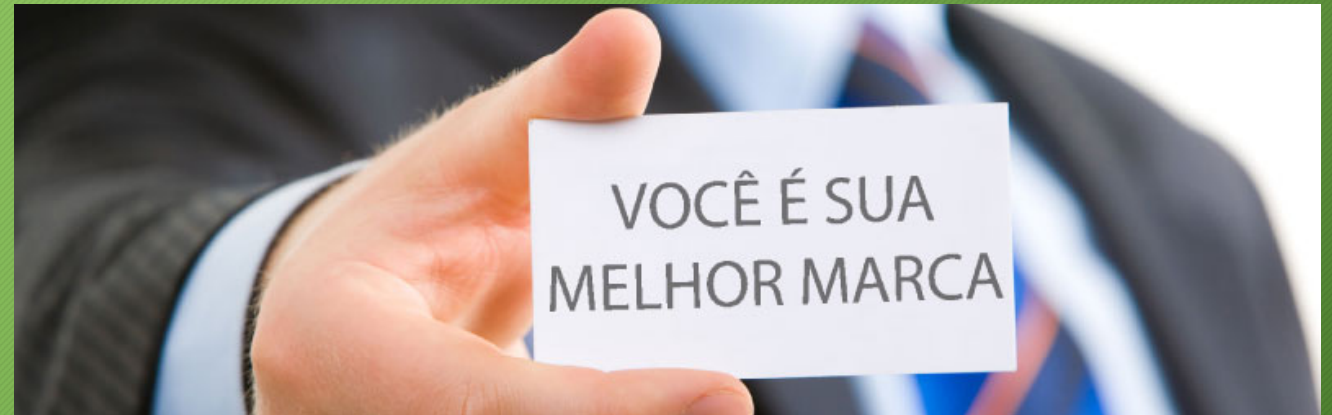
Autoconhecimento

- A Janela de Johari
 - Vídeo.
 - Exercício de autoavaliação.



Marketing pessoal

- Você é a sua marca
- Comunicação e apresentação pessoal
- Determinação e disciplina
- Constante atualização
- Organização
- Regras de comportamento



Marketing pessoal - como fazer

Condições	Profissional	Social	Familiar
Quais são os conhecimentos que preciso adquirir?			
Quais são as habilidades que preciso desenvolver?			
Quais são os sentimentos que tenho que desenvolver?			
Qual o comportamento adequado para aprimoramento contínuo de minhas relações?			



Coaching

- *Coaching* é uma palavra em inglês que indica uma atividade de formação pessoal em que um instrutor (*coach*) ajuda o seu cliente (*coachee*) a evoluir em alguma área da sua vida.
 - *Coaching* profissional
 - *Coaching* de liderança
 - *Coaching* empresarial
 - *Coaching* financeiro



Mentoring



- Um mentor é um funcionário sênior que patrocina e apoia um funcionário menos experiente, seu protegido.

Funções profissionais

- Pressiona a organização para conseguir tarefas desafiantes e com impacto para seu protegido.
- Prepara o protegido para desenvolver suas habilidades e atingir seus objetivos de trabalho.
- Dá assistência ao protegido ao fornecer-lhe exposição a pessoas influentes dentro da organização.
- Defende o protegido de possíveis riscos a sua reputação.
- Patrocina o protegido ao indicá-lo para possíveis contatos ou promoções.
- Age como um propagador das ideias que o protegido hesita em compartilhar com seu supervisor direto.

Funções psicossociais

- Aconselha o protegido a respeito de ansiedades ou incertezas para ajudar a melhorar sua autoconfiança.
- Age como um modelo de conduta.
- Oferece amizade e aceitação.
- Compartilha experiências pessoais com o protegido.

