



# Minha Busca por Emprego

---

**AUTOSSUFICIÊNCIA**

# INTRODUÇÃO

## SERÁ QUE ESTE GRUPO VAI ME AJUDAR A ENCONTRAR UM EMPREGO?

Nem sempre é fácil encontrar emprego, mas este grupo de autossuficiência vai ajudá-lo a aprender a melhor maneira de encontrar um emprego e ter sucesso nele. Nas reuniões de grupo, você se comprometerá a colocar em ação medidas específicas, e o grupo vai lhe dar ideias e incentivo. A meta deste grupo é não apenas ajudá-lo a encontrar emprego, mas também ajudá-lo a agir com mais obediência e fé no Senhor e receber as bênçãos de autossuficiência material e espiritual que Ele prometeu.

## O QUE É UM GRUPO DE AUTOSSUFICIÊNCIA?

Um grupo de autossuficiência é diferente da maioria das classes, aulas e cursos da Igreja. Não há professores, líderes ou treinadores. Os membros do grupo aprendem juntos, apoiam e incentivam uns aos outros. Consideramos cada um responsável por seus compromissos e nos aconselhamos para solucionar problemas.

## O QUE OS MEMBROS DO GRUPO FAZEM?

Nas reuniões, os membros do grupo se comprometem a agir. Não só *aprendemos*, mas também *fazemos* coisas que nos tornam autossuficientes. Assumimos compromissos, ajudamos um ao outro a cumprir os compromissos assumidos e relatamos nosso progresso. Já que o grupo trabalha como um conselho, é importante frequentar as reuniões regularmente e ser pontual. Sempre traga o livro de exercícios e os livretos *Meu Alicerce: Princípios, Habilidades, Hábitos e Meu Caminho para a Autossuficiência*. Cada reunião terá a duração aproximada de duas horas. Agir de acordo com os compromissos levará de uma a duas horas por dia.

## O QUE FAZ O FACILITADOR?

Os facilitadores não são especialistas de emprego ou de ensino. Eles não lideram nem ensinam o grupo. Eles simplesmente ajudam o grupo a seguir os materiais exatamente como são escritos. Um especialista de autossuficiência geralmente facilita as reuniões de grupo; contudo, os membros do grupo podem ser designados para serem facilitadores depois de algumas semanas, se necessário. Para saber mais, veja o *Guia do Líder* e assista aos vídeos em [srs.LDS.org](http://srs.LDS.org).

## CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

Os membros do grupo que participarem das reuniões e cumprirem seu compromisso estarão qualificados a receber um certificado de autossuficiência do LDS Business College. Veja a página 29 do livreto *Meu Alicerce* para saber quais são os requisitos.



*“Não há problema na família, ala ou estaca que não possa ser solucionado se procurarmos soluções à maneira do Senhor por meio de aconselhamento — aconselhamento real — uns com os outros.”*

**M. RUSSELL BALLARD,**  
*Counseling with Our Councils*, ed. rev. 2012,  
p. 4

# SUMÁRIO

1. Como posso encontrar as oportunidades certas de emprego? .....	1
2. Como me apresentar com poder de persuasão? .....	21
3. Como acessar o mercado “oculto” de trabalho? .....	35
4. Como posso me destacar como a escolha certa? .....	53
5. Como acelerar a minha busca de emprego? .....	77
6. Como me sobressair no emprego e continuar a ser bem-sucedido? .....	95
7. Quais são meus maiores desafios no emprego no momento? .....	113
8. Quais são meus maiores desafios no emprego no momento? .....	121
9. Quais são meus maiores desafios no emprego no momento? .....	129
10. Quais são meus maiores desafios no emprego no momento? .....	137
11. Quais são meus maiores desafios no emprego no momento? .....	145
12. Quais são meus maiores desafios no emprego no momento? .....	153
Mapa para o Sucesso na Busca de Emprego .....	163

Publicado por A Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias  
Salt Lake City, Utah, EUA

© 2014 Intellectual Reserve, Inc.  
Todos os direitos reservados.

Aprovação do inglês: 8/13  
Aprovação da tradução: 8/13  
Tradução de *My Job Search*

Portuguese  
12375 059





1

*Como posso encontrar  
as oportunidades  
certas de emprego?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

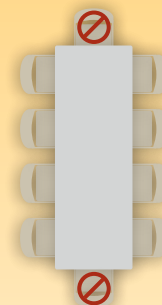
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para os membros do grupo se tiver os dados de contato deles. Pergunte se vão participar da reunião. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para assinar a lista.
- Prepare os materiais da reunião:
  - Tenha consigo um exemplar deste manual de treinamento e do livreto *Meu Alicerce: Princípios, Habilidades, Hábitos* para cada membro do grupo.
  - Tenha consigo mais exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência* caso algum membro do grupo não tenha recebido um exemplar.
  - Prepare um meio de mostrar vídeos, se possível.
  - Não há livros nem vídeos? Você pode obtê-los online em [srs.LDS.org](http://srs.LDS.org).

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
  - O facilitador não fica de pé na reunião e não se senta à cabeceira da mesa. O facilitador não deve ser o centro das atenções, mas deve ajudar os membros do grupo a concentrarem-se uns nos outros.

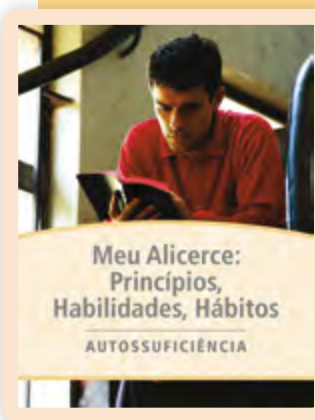
## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente. Aprenda o nome deles.
- Distribua folhas de papel e peça aos membros do grupo que escrevam o nome completo, ala ou ramo, e a data de nascimento (dia e mês, *não o ano*). Depois da reunião do grupo, entre em [srs.LDS.org/report](http://srs.LDS.org/report) e siga as instruções para cadastrar todos os membros do grupo.
  - Depois da primeira reunião, faça uma lista de contatos para distribuir para o grupo.
- Escolha alguém para controlar o tempo e manter o grupo dentro do horário. Peça à pessoa que marque o tempo conforme solicitado no decorrer da reunião.
  - Por exemplo: você verá instruções que dizem “Tempo: Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.” A pessoa que vai marcar o tempo utiliza o celular, o relógio ou outro cronômetro disponível e avisa o grupo quando o tempo terminar. Então o grupo pode decidir se vai iniciar a seção seguinte ou dar continuidade ao seu debate por mais alguns minutos.



### No início da reunião:

- Diga: “Bem-vindos a este grupo de autossuficiência!”
- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Diga o seguinte:
  - “Este é um grupo de autossuficiência chamado ‘Minha Busca de Emprego’. Todos vocês estão aqui para conseguir emprego ou para melhorar o seu emprego?
  - Conseguir um emprego é apenas parte de nossa meta de autossuficiência. Depois de conseguirmos emprego, vamos continuar melhorando. Vocês vão continuar a participar de nossas reuniões de grupo, mesmo depois de conseguir um emprego?
  - Vamos nos reunir 12 vezes. Cada reunião terá a duração aproximada de duas horas. Vamos também passar de uma a duas horas por dia cumprindo nossos compromissos que vão nos ajudar a conseguir emprego. Vocês assumem o compromisso de reservar esse tempo?”
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Diga o seguinte:
  - “A cada vez que nos reunirmos, começaremos com um tópico do livreto chamado *Meu Alicerce: Princípios, Habilidades, Hábitos*. Esse livreto nos ajuda a aprender e a aplicar princípios, habilidades e hábitos que conduzem à autossuficiência material e espiritual”.
- **Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.**
- Leia a carta de introdução da Primeira Presidência na página 2 do livreto *Meu Alicerce*. Depois, complete o princípio 1 daquele livreto e volte para este livro de exercícios.



# 1: Como posso encontrar as oportunidades certas de emprego?



## APRENDER

### O QUE FAREMOS NESTE GRUPO?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Leia:** Para compreender o propósito deste grupo de autossuficiência, vá para a primeira contracapa deste livro de exercícios e leia a introdução.

Estamos aqui para ajudar uns aos outros a conseguir um novo emprego ou um trabalho melhor. Temos também uma meta maior — tornar-nos autossuficientes para podermos servir melhor às pessoas.

**Prática:** Aqueles que aplicarem os princípios que aprenderemos juntos encontrarão empregos muito rapidamente. Portanto, vale a pena! Abra no Mapa para o Sucesso na Busca de Emprego que está na última página deste livro de exercícios e revezem-se em sua leitura.

**Leia:** A cada dia, vamos melhorar a nossa busca de emprego. Começando hoje, vamos concentrar-nos em responder às seis perguntas do Mapa para o Sucesso na Busca de Emprego para nós mesmos. Faremos compromissos, agiremos e depois relataremos ao grupo. Juntos alcançaremos sucesso!

Mesmo depois de conseguir emprego, vamos continuar a frequentar as reuniões do grupo para aprender e praticar os princípios do *Alicerce*. Podemos continuar a ajudar a elevar nossos colegas de grupo e contar com a ajuda do grupo para vencer os desafios em nossa busca de emprego.

Aqui está a pergunta para esta semana.



**Leia:** PERGUNTA DA SEMANA — Como encontrar as oportunidades certas de emprego?

**AÇÃO DA SEMANA** — Preparar e praticar minha declaração do “Comercial de 30 Segundos” e compartilhá-la com todas as pessoas que puder. Você pode realizar a Busca Acelerada de Emprego (atividade opcional).

Durante o restante desta reunião vamos responder à pergunta da semana e realizar essas coisas.

**Prática:** Vamos para nossa primeira ação em grupo. Vamos decidir em cinco minutos qual será o nome de nosso grupo.

Escreva abaixo o nome do grupo:



## O QUE TENHO A OFERECER?

**Debata:** Você já se sentiu envergonhado de dizer às pessoas que precisa de emprego?

**Leia:** Não devemos nos preocupar com isso! Todos nós, uma vez ou outra, já ficamos sem trabalho. Cada um de nós tem talentos e experiências. E além do mais, somos filhos de Deus. Podemos ser bem-sucedidos! Precisamos dizer a todo mundo que estamos procurando um bom emprego e que merecemos um bom emprego!

**Prática:** Divida o grupo em equipes menores de três pessoas. Arrume as cadeiras de modo que todos se sentem de frente uns para os outros ao fazerem esta atividade.

1. Um de vocês fala aos outros sobre uma realização sua. Seja breve! Você poderia dizer: “Ganhei o prêmio de ‘melhor prestador de serviços’ no trabalho” ou “servi uma missão” (ou você poderia mencionar outro chamado na Igreja) ou algo como “sou mãe”.

2. Então, os outros dois membros da equipe dizem a você, o mais rápido que puderem, quais habilidades e conhecimentos foram necessários para você conseguir essa realização. Se você tiver dito “servi uma missão”, os outros poderiam rapidamente dizer: “Então você é corajoso, um bom aluno, uma pessoa que trabalha arduamente, um líder, uma pessoa que estabelece metas, alguém que sabe lidar com as pessoas, um professor, um bom planejador e alguém capaz de realizar coisas difíceis”.

3. Repita o processo para cada pessoa presente no grupo.

**Debata:** Como você se sentiu quando os outros falaram sobre os seus talentos e habilidades?

**Leia:** Neste quadro, circule as suas realizações e escreva outras. Não fique acanhado. Em seguida circule as suas habilidades, e seus talentos e características e anote outras. Tente ver a si mesmo da mesma forma que o Pai Celestial o vê!

REALIZAÇÕES <i>(Circule e anote outras)</i>		HABILIDADES, TALENTOS, CARACTERÍSTICAS <i>(Circule e anote outras)</i>		
Chamado na Igreja	_____	Honesto	Trabalhador	_____
Missão	_____	Talento em vendas	Bom ouvinte	_____
Pai ou Mãe	_____	Confiável	Gentil	_____
Prêmios no trabalho	_____	Zeladoria	Mecânica	_____
Educação	_____	Comunicação	Estabelecimento de metas	_____
Liderança	_____	Professor	Criativo	_____
Prêmios de serviços	_____	inteligente	Manutenção	_____
Liderei reuniões	_____	Construção	Paciente	_____
Vendi algo	_____	Criatividade	Bom caráter	_____
Fabriqueei algo	_____	Aprende rapidamente	Formador de equipes	_____
Fiz um discurso	_____	Planejador	Positivo	_____

## COMO FALAR ÀS PESSOAS A MEU RESPEITO?

**Leia:** Agora você sabe que tem muito a oferecer! Para conseguir um bom emprego, você precisa dizer às pessoas como você pode usar suas habilidades para ajudá-las — e precisa dizer-lhes isso rápida e vigorosamente. Com todo o grupo, revezem-se lendo a “Apresentação da Sofia”.

### APRESENTAÇÃO DA SOFIA

Olá! **1** Meu nome é Sofia Gonzalez e **2** quero um emprego de professora numa escola particular. **3** tenho cinco anos de experiência no magistério e um diploma de pedagogia. Meus alunos conseguem boas notas. **4** Sou uma professora divertida, e meus alunos se esforçam ao máximo.

**1** Nome **2** Objetivo **3** Qualificações **4** Características

**Prática:** Agora, crie sua própria apresentação com essas quatro partes. Escreva nas linhas abaixo. Use de 2 a 3 minutos. Inclua:

1. Seu nome \_\_\_\_\_
2. O emprego que você quer (objetivo) \_\_\_\_\_
3. As razões pelas quais você seria bom nesse trabalho (qualificações)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. Algumas características ou habilidades que o ajudariam a ser bem-sucedido nesse emprego

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Esse tipo de apresentação se chama declaração do “Comercial de 30 Segundos”. Um a um, os participantes se levantam e se apresentam usando o seu “Comercial de 30 Segundos”. Não passe de 30 segundos. Vamos incentivar e aplaudir uns aos outros!

*Dica para o “Comercial de 30 Segundos”:  
Seja breve! As pessoas prestam atenção apenas por alguns segundos.*

**Leia:** O “Comercial de 30 Segundos” é uma excelente forma de você se apresentar, especialmente se for bem específico. É mais poderoso e eficaz quando adicionamos uma pergunta no final, dependendo da pessoa com quem estamos falando. Sofia praticou essa atividade e adicionou perguntas diferentes à sua apresentação, dependendo da pessoa com quem ela iria falar:

Amigos, familiares: Que professores ou proprietários de escolas você conhece?

Secretário: Poderia, por favor, levar-me até o Sr. Gomez, o proprietário?

Empregador: Como minha experiência poderia ajudá-lo?

Devemos apresentar-nos ao maior número possível de pessoas para que saibam que estamos procurando emprego.

**Prática:** Reserve alguns minutos para escrever sua declaração do “Comercial de 30 Segundos” novamente. Melhore-a. Adicione qualificações e habilidades específicas. Adicione uma pergunta que você possa usar quando for falar com um empregador.

---

---

---

---

Pergunta: \_\_\_\_\_

**Prática:** Em grupo, faça a seguinte atividade: Esta atividade não deve levar mais de cinco a seis minutos.

1. Todos deverão levantar-se e dirigir-se a um espaço aberto. Cada pessoa deverá ficar de frente para outra.
2. Faça a sua apresentação do “Comercial de 30 Segundos” para seu companheiro.
3. Em seguida, a outra pessoa faz a apresentação do “Comercial de 30 Segundos” dela para você.
4. Bem rapidamente deem este feedback um ao outro:
  - A apresentação teve todas as quatro partes? (nome, objetivo, qualificações, características)
  - A apresentação terminou com uma pergunta?
  - A apresentação foi natural e segura? Ela inspirou confiança?
  - A pessoa sorriu durante a apresentação?
  - Você daria uma referência ou um emprego a essa pessoa?
5. Em seguida, troque de parceiro e faça a atividade novamente. E depois mais uma vez!
6. Seja o mais rápido possível para que cada pessoa possa praticar a apresentação cinco vezes.

## 1: Como posso encontrar as oportunidades certas de emprego?

**Leia:** De agora em diante não ficaremos envergonhados de dizer às pessoas que estamos procurando emprego. Podemos dizer a *todos* que estamos procurando emprego e o quanto somos qualificados!

Estamos prontos para fazer essa apresentação do “Comercial de 30 Segundos” para todos com quem nos encontrarmos antes de nossa próxima reunião? Estamos dispostos a fazê-lo?

### ATIVIDADE OPCIONAL: BUSCA ACELERADA DE EMPREGO

#### (NÃO FAÇA ESSA ATIVIDADE DURANTE A REUNIÃO.)

*Em nossa quinta reunião, vamos aprender sobre como acelerar nossa busca de emprego. Contudo, **se quiser ir mais depressa em sua busca de emprego agora mesmo**, você pode então, fazer esta outra atividade antes. Você pode fazer isso sozinho ou com outras pessoas.*

Para ter sucesso ainda mais rápido, você poderá estudar a “Busca Acelerada de Emprego” na seção de Recursos, páginas 15–20. Debata e aprenda com a sua família, com um membro do grupo ou com algum amigo. Vá em frente e pratique — descubra recursos, faça contatos e agende reuniões com o máximo de pessoas que você puder. Isso levará aproximadamente duas horas por dia.

Buscar emprego é trabalhoso! Mas quando as pessoas seguem esse padrão, conseguem emprego bem mais rápido.

Se quiser fazer a atividade, volte e relate ao grupo depois. Sua experiência vai ajudar os outros membros do grupo!

### COMO POSSO ADMINISTRAR MINHAS FINANÇAS COM SABEDORIA?

**Leia:** Ser autossuficiente inclui gastar menos do que ganhamos e guardar dinheiro na poupança. A poupança pode ajudar-nos a enfrentar despesas inesperadas ou pode ajudar-nos a prover o sustento para nós e para nossa família, quando a renda for menor do que se espera. Como parte deste grupo, comprometemo-nos a economizar todas as semanas, mesmo que seja uma ou duas moedas.

**Debata:** Em alguns lugares, é uma boa ideia poupar dinheiro num banco. Em outros lugares, não é uma ideia tão boa, como quando um país tem uma inflação muito alta ou quando os bancos estão instáveis. As condições são favoráveis para você fazer uma poupança num banco no lugar em que você mora? Quais bancos oferecem a melhor taxa para a poupança?

**Leia:** Outra parte da autossuficiência é estarmos livres de dívidas pessoais. Os empréstimos pessoais são usados para gastarmos mais dinheiro do que temos. Os profetas nos aconselharam a evitar dívidas pessoais, e à medida que nos tornarmos mais autossuficientes, vamos reduzir e eliminar todas as dívidas pessoais (em alguns casos, talvez seja sensato solicitar empréstimos para seu negócio próprio).

As emergências médicas geralmente resultam num ônus financeiro importante. Os seguros e os programas de atendimento médico do governo geralmente podem ajudar a proteger-nos desse ônus. Fazer um seguro ou cadastrar-se num programa de atendimento médico do governo pode ser uma parte importante de nosso caminho para a autossuficiência.

**Debata:** Alguns tipos de seguro (como um plano de saúde ou um seguro de vida) são mais acessíveis e úteis do que outros. Algumas companhias de seguros são boas, outras são desonestas. Quais são as melhores opções de seguro no lugar em que você mora?



### POR QUE O SENHOR DESEJA QUE NOS TORNEMOS AUTOSSUFICIENTES?

**Debata:** Por que o Senhor deseja que nos tornemos autossuficientes?

**Leia:** Leia a citação à direita

**Debata:** De que modo o nosso empenho de conseguir um emprego serve a um “propósito santo”, como disse o Élder Christofferson?

**Leia:** O Senhor tem poder para ajudar-nos a tornar-nos autossuficientes. Ele disse: “Eis que eu sou Deus; e sou um Deus de milagres” (2 Néfi 27:23). Ao dedicarmos ou consagrarmos nosso empenho de ter sucesso em nosso emprego ao propósito santo de tornar-nos autossuficientes, o Senhor vai guiar-nos por meio de inspiração. Se demonstrarmos nossa fé dando ouvidos e obedecendo a Sua inspiração, o Senhor fará Seus milagres e obterá mais com nosso esforço do que conseguiríamos sozinhos.

*“Consagrar significa separar ou dedicar algo para que se torne sagrado, dedicado a propósitos santos.”*

**D. TODD CHRISTOFFERSON,**  
“Reflexões sobre uma Vida Consagrada”, *A Liahona*, novembro de 2010, p. 16



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar suas ideias?

*“Clamai a [Deus] pelas colheitas de vossos campos, a fim de que, por meio delas, prospereis. Clamai pelos rebanhos de vossos campos, para que aumentem.”*

**ALMA 34:24-25**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

- Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção **Comprometer-se**.
- Leia:** A cada semana, escolhemos um “parceiro de ação”. É um membro do grupo que vai ajudar-nos a cumprir nossos compromissos. Os parceiros de ação devem entrar em contato um com o outro durante a semana e relatar um ao outro o progresso que está tendo. Geralmente, os parceiros de ação são do mesmo sexo e não são da mesma família.
- Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

\_\_\_\_\_  
*Nome do parceiro de ação*

\_\_\_\_\_  
*Informações para contato*

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

Usarei a minha apresentação do “Comercial de 30 Segundos” com pelos menos 20 pessoas.

*Circule sua meta:*      20      30      40

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*

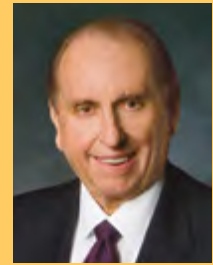
\_\_\_\_\_  
*Assinatura do parceiro de ação*

## COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

- Veja:** “Ação e Compromisso” (Não tem o vídeo? Leia a página 14.)
- Leia:** Quanto mais apresentarmos um relatório de nossos compromissos, maior será a probabilidade de honrarmos esses compromissos. Leia a citação à direita.
- Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque, Sim, Não ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Usei a apresentação do “Comercial de 30 Segundos” com pelo menos 20 pessoas (anote o número)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

- Leia:** Lembre também de acompanhar suas despesas pessoais na última capa do seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.
- Em nossa próxima reunião de grupo, o facilitador vai desenhar a tabela de compromissos no quadro (como a que está acima). Chegaremos dez minutos antes do início da reunião e anotaremos nosso progresso na tabela.
- Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião. Peça que leia a primeira contracapa deste livreto para saber o que os facilitadores fazem. Essa pessoa deve atuar da mesma forma que o facilitador fez hoje:
- Convide o Espírito; convide os membros do grupo a buscar o Espírito.
  - Confie nos materiais; não acrescente; faça apenas o que está escrito.
  - Controle o tempo.
  - Seja dinâmico e divirta-se!
- Peça a alguém que faça a oração de encerramento.



*“Quando o desempenho é medido, ele aumenta. Quando o desempenho é medido e relatado, a taxa do progresso se acelera”.*

**THOMAS S. MONSON,**  
Conference Report,  
outubro de 1970, p. 107.

### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).

### **Nota ao Facilitador:**

Lembre-se de cadastrar todos os membros do grupo em [srs.LDS.org/report](http://srs.LDS.org/report).

Também lembre-se de fazer cópias dos dados de contato do grupo para a próxima reunião.

# Recursos

## AÇÃO E COMPROMISSO

Selecione os papéis e faça a encenação.

**MEMBRO DO GRUPO 1:** *Cremos em fazer e honrar compromissos. Em nossas reuniões de grupo de autossuficiência, tudo o que fazemos gira em torno de compromissos e relatórios.*

**MEMBRO DO GRUPO 2:** *No final de nossas reuniões de grupo, revisamos nossas ações para a semana e acrescentamos nossa assinatura para demonstrar o nosso compromisso. Também escolhemos um “parceiro de ação”. O parceiro de ação assina nosso livro de exercícios comprometendo-se a dar o seu apoio. E a cada dia do período entre uma reunião e outra, contatamos nosso parceiro de ação para apresentar um relatório de nossas ações e para receber ajuda quando necessário.*

**MEMBRO DO GRUPO 3:** *Entre as reuniões, registramos nosso progresso no livro de exercícios e usamos as ferramentas disponíveis, tais como planilhas e outros formulários. E se precisarmos de mais ajuda, podemos recorrer a nossos familiares, a nossos amigos ou ao facilitador.*

**MEMBRO DO GRUPO 4:** *No início da nossa próxima reunião, retornaremos e relataremos os nossos compromissos. Essa deve ser uma experiência agradável e*

*marcante para todos. À medida que cada membro do grupo apresentar seu relatório, pense em como ele foi ajudado por fazer compromissos e relatar seu progresso.*

**MEMBRO DO GRUPO 1:** *Na primeira vez que apresentei um relatório, pensei: “Que estranho”. Por que os membros do meu grupo se importariam com o que eu fiz? Mas depois descobri que eles se importam comigo. E isso me ajudou.*

**MEMBRO DO GRUPO 2:** *Descobri que não queria desapontar o meu grupo. Então trabalhei arduamente para honrar meus compromissos. Não acho que teria conseguido fazer o progresso que fiz de nenhuma outra maneira. O fato de eu ter que apresentar relatórios em cada reunião realmente me ajudou a manter minhas prioridades.*

**MEMBRO DO GRUPO 3:** *Quando pensei no meu caminho para a autossuficiência, fiquei assustado porque me pareceu uma tarefa enorme. Mas as reuniões de grupo me ajudaram a dividi-la em pequenos passos. Fiz o relatório de cada etapa ao meu grupo. E então tive progresso real. Para mim, esse sucesso que consegui foi resultado de novos hábitos que desenvolvi.*

**Voltar para a página 13**



## BUSCA ACELERADA DE EMPREGO (ATIVIDADE OPCIONAL)

Estude e aplique este material para agilizar a sua busca de emprego! Você pode trabalhar nisso com a sua família, com um membro do grupo ou com outro amigo ou corresponsável.

**Veja:** “Rafael: Emprego em Seis Dias!” (Para ver o vídeo, vá para [srs.LDS.org](https://srs.LDS.org).)

**Debata:** O que ajudou o Rafael a ter sucesso na sua busca de emprego?

**Leia:** A Busca Acelerada de Emprego é uma estratégia muito eficaz de busca diária de emprego. Em alguns lugares, essa técnica reduziu de 200 dias para 20 dias o tempo para encontrar emprego. Exige esforço intenso. E inclui três atividades diárias:

- Identificar 15 novos recursos.
- Fazer 10 contatos.
- Realizar duas reuniões ou entrevistas face a face.

**Veja:** “Procurar Emprego Diariamente: Recursos” (Para ver o vídeo, vá para [srs.LDS.org](https://srs.LDS.org), ou leia o seguinte.)

*Nas escrituras, aprendemos que “os homens devem ocupar-se zelosamente numa boa causa e fazer muitas coisas de sua livre e espontânea vontade. (...) Pois neles está o poder e nisso são seus próprios árbitros”. E esse mandamento vem com uma promessa: “E se os homens fizerem o bem, de modo algum perderão sua recompensa” (D&C 58:27–28).*

*Aqueles que eficazmente buscam um emprego entendem que “neles está o poder” e que Deus os ajudará, à medida que “[se ocuparem] zelosamente”. Discutiremos especificamente uma estratégia comprovada para procurar emprego, a qual é dividida em três partes. Chama-se Busca Acelerada de Emprego.*

*Primeiro, aqueles que buscam emprego eficazmente aprendem a identificar 15 novos recursos diariamente. Segundo, eles fazem 10 contatos diários. E terceiro, conseguem realizar pelo menos 2 reuniões ou entrevistas por dia.*

*A princípio, a abordagem da Busca Acelerada de Emprego pode parecer estressante. Mas à medida que discutirmos cada um de seus elementos, você vai perceber que ela é realmente possível — e um sucesso!*

*Vamos começar com os recursos. O que é um recurso? Um recurso é uma pessoa, um lugar ou uma coisa que possa ajudar a conduzir um candidato a uma eventual oportunidade de emprego.*

*Por pessoa, referimo-nos a amigos e familiares, membros da Igreja, empregadores ou colegas de trabalho, professores e orientadores*

**continua**

## 1: Como posso encontrar as oportunidades certas de emprego?

*profissionais, pessoas no ramo de comércio — virtualmente qualquer pessoa que possa lhe oferecer informações úteis e recursos adicionais para emprego.*

*Quanto a locais, podem ser câmaras de comércio, agências de emprego e associações cívicas ou profissionais. Cada um desses locais oferece informações que podem ser de ajuda.*

*E coisas para melhorar sua busca incluem listas telefônicas e páginas amarelas, sites de empresas, a Internet, revistas especializadas, jornais e outros meios de comunicação.*

*Faça uma lista de pelo menos 15 recursos todos os dias!*

**Prática:** Divida uma folha de papel em três colunas. Escreva “Recursos”, “Contatos” e “Reuniões” na parte superior das colunas. Comece a preencher essa folha de papel agora mesmo, listando tantos recursos quanto lhe for possível na primeira coluna. Podem ser pessoas, lugares e coisas que tenham informações para ajudá-lo! Aqui vão alguns exemplos: Você vai preencher as outras colunas mais tarde.

<b>RECURSOS</b> <i>(faça uma lista)</i>	<b>CONTATOS</b> <i>(telefone, e-mail)</i>	<b>REUNIÕES</b> <i>(pessoalmente)</i>
Sites de Internet	Membros do Quórum ou da Sociedade de Socorro	Empregadores em potencial
Jornais	Pessoas com quem você trabalhou	Mestres familiares
Emprego	Professores	Membros da Igreja
Centro de autossuficiência	Pessoas que você conheceu em uma loja	

**continua**

**Veja:** “Procurar Emprego Diariamente: Contatos” (Para ver o vídeo, vá para srs.LDS.org, ou leia o seguinte.)

*Agora, vamos falar sobre contatos. Um contato não é simplesmente enviar o currículo ou preencher um formulário de candidatura. De todos os recursos que você identificou, terá que fazer apenas 10 contatos relacionados a emprego.*

*Um contato significa qualquer interação que você tiver com outra pessoa e que esteja relacionada a empregos. Por exemplo: inscrever-se para uma vaga, enviar um currículo ou uma nota de agradecimento; dizer a amigos, parentes, membros da Igreja, seja por e-mail ou mensagem de texto, que você está procurando emprego. Você pode também interagir com outros contatos da rede e, naturalmente, com empregadores em potencial. Procure oportunidades diferentes para interagir com as pessoas e deixe-as saberem que você está procurando emprego. A maioria das pessoas ficará feliz em apresentá-lo a alguém que elas conheçam. Essas conexões levam a entrevistas que por sua vez levam a empregos!*

**Prática:** Agora, use a sua folha de papel para fazer uma lista do maior número possível de pessoas que você poderia contatar antes de nossa próxima reunião. Lembre-se — não fique inibido. Encontre uma forma de fazer 10 contatos por dia!

**Veja:** “Procurar Emprego Diariamente: Reuniões” (Para ver o vídeo, vá para srs.LDS.org, ou leia o seguinte.)

*Finalmente, aqueles que buscam emprego eficazmente aprenderam o valor de encontrar-se pessoalmente com pelo menos duas pessoas todos os dias. Essa pode ser sua ação diária mais valiosa. Por quê? Porque as reuniões ou entrevistas presenciais permitem melhor comunicação e entendimento. As pessoas, normalmente, “falam” muito mais por meio da linguagem corporal e de expressões faciais. E essas mensagens não verbais não são passadas por e-mail ou por telefone. Pessoalmente, as pessoas podem ver e sentir o quanto você é bom!*

*Além disso, reuniões presenciais muitas vezes permitem que você veja e sinta o ambiente onde pode vir a trabalhar. Você pode perceber como as pessoas interagem e o quanto são amigáveis ou felizes, o sucesso da organização, quais as oportunidades que a empresa oferece e as necessidades que ela tem e como você poderia atender a essas necessidades. Qualquer tipo de entrevista é uma grande oportunidade!*

**continua**

## 1: Como posso encontrar as oportunidades certas de emprego?

*Porém, nem todas as reuniões presenciais diárias precisam ser com empregadores em potencial. Você também pode se reunir com outros contatos como, por exemplo, amigos e familiares, amigos de amigos, assim como secretárias, professores, orientadores ou outras pessoas que estão no tipo de trabalho pelo qual você se interessa. Simplesmente, reúna-se com outras pessoas! Faça para elas a apresentação do “Comercial de 30 Segundos” e use a pergunta final para solicitar dicas de emprego e mais pessoas para você conhecer. Continue tentando, exponha seu valor e peça ajuda e conselhos. Grandes coisas acontecerão!*

*Essa é a Busca Acelerada de Emprego! Se a cada dia você identificar 15 recursos e fizer 10 contatos, será fácil realizar 2 entrevistas presenciais. Você ficará impressionado de ver como isso vai agilizar sua busca de emprego! Faça isso com muita fé, e as portas vão se abrir como você nunca imaginou ser possível.*

**Prática:** Agora, use a sua folha de papel para fazer uma lista do maior número possível de pessoas com quem você poderia reunir-se para uma entrevista pessoalmente antes de nossa próxima reunião. Pense em quando e onde você pode se reunir com elas. Lembre-se de usar a sua apresentação do “Comercial de 30 Segundos” em cada reunião.

**Veja:** “Procurar Emprego Diariamente: Combinar as 3 Estratégias”  
(Para ver o vídeo, vá para [srs.LDS.org](http://srs.LDS.org), ou leia o seguinte.)

*As três partes da Busca Acelerada de Emprego não são atividades separadas. Ao agir, você verá que há recursos em toda parte. Comece cada dia acrescentando informações à sua lista. À medida que for fazendo isso, pense em maneiras de contatar pessoas e, naturalmente, esses contatos resultarão em reuniões.*

*O seu grupo de autossuficiência é uma excelente fonte de recursos, contatos e reuniões. O mesmo se dá com os membros da Igreja, vizinhos ou colegas de trabalho. Continue adicionando recursos ao fazer contatos. Peça mais contatos quando estiver em reuniões presenciais. Peça mais entrevistas a todos com quem você se reunir. Use a sua declaração do “Comercial de 30 Segundos”. A Busca Acelerada de Emprego é possível e pode ser algo muito agradável de fazer, assim que você começar. Por isso, não espere. Fale com todo mundo. Procure sempre a orientação do Espírito Santo e mantenha-se digno. Mantenha sempre um bom registro e acompanhamento. À medida que você agir, o Senhor lhe mostrará o caminho.*

**Prática:** Agora, veja a sua folha de papel. O que você fará em primeiro lugar? Trace um plano para encontrar recursos, fazer contatos e realizar reuniões presenciais diariamente. Decida quando você poderá fazer isso e peça à sua família ou ao parceiro de ação que o ajude.

Faça um acompanhamento de seu progresso usando a tabela da página seguinte. Faça um acompanhamento de seus contatos usando o Formulário de Acompanhamento dos Contatos da página 20. Faça muitas cópias.

## FORMULÁRIO DE ACOMPANHAMENTO DA BUSCA ACELERADA DE EMPREGO

Assinale os quadrinhos à medida que completar cada ação e faça anotações.

### 1º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:   Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

### 2º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:   Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

### 3º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:   Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

### 4º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:   Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

### 5º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:   Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:



## FORMULÁRIO DE ACOMPANHAMENTO DOS CONTATOS

### CONTATO

Pessoa ou organização: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Referência de: \_\_\_\_\_

**Entrei em contato com esta pessoa**  Sim  Não Data: \_\_\_\_\_

ITENS DISCUTIDOS:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

ATIVIDADES DE ACOMPANHAMENTO:

1. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

NOVAS REFERÊNCIAS:

1. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

2. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

### CONTATO

Pessoa ou organização: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Referência de: \_\_\_\_\_

**Entrei em contato com esta pessoa**  Sim  Não Data: \_\_\_\_\_

ITENS DISCUTIDOS:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

ATIVIDADES DE ACOMPANHAMENTO:

1. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

NOVAS REFERÊNCIAS:

1. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

2. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_



## 2

# *Como me apresentar com poder de persuasão?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião. Não há livros nem vídeos? Você pode obtê-los online em srs.LDS.org.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro com o nome das pessoas de seu grupo (veja o exemplo abaixo).

NOVO!

Nome do membro do grupo	Usei a apresentação do "Comercial de 30 Segundos" com pelo menos 20 pessoas (anote o número)	Pratiquei o princípio do Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Aumentei a poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	28	S	S	S

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

NOVO!

## No início da reunião:

NOVO!

- Distribua cópias dos dados de contato dos membros do grupo (coletados na semana passada).
- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 2 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Debata:** Leia a citação à direita. Como isso se aplica a nosso grupo?

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Bata palmas para os que honraram seus compromissos.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Devemos tentar cumprir todos os nossos compromissos. Esse é um dos hábitos mais importantes das pessoas autossuficientes.

Enquanto estão de pé, vamos recitar nossos lemas juntos. Essas declarações nos relembram o propósito de nosso grupo:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

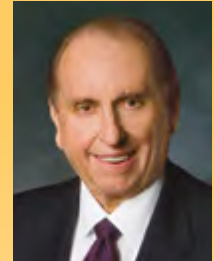
**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** O que você aprendeu ao cumprir seus compromissos? Como podemos ajudá-lo? Vamos aconselhar-nos uns aos outros e ajudar-nos mutuamente em nossa busca de emprego. Esse é o debate mais importante desta reunião!

O que você aprendeu ao fazer a sua apresentação do “Comercial de 30 Segundos” para as pessoas? Você a melhorou? Anotou seus contatos e fez um acompanhamento?

Alguém tentou usar a Busca Acelerada de Emprego? Tiveram resultados?



*“Quando o desempenho é medido, ele aumenta. Quando o desempenho é medido e relatado, a taxa do progresso se acelera”.*

**THOMAS S. MONSON,**  
Conference Report,  
outubro de 1970, p. 107.



# APRENDER

### COMO ME APRESENTAR COM PODER DE PERSUASÃO?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Veja:** “A Entrevista” (Não tem o vídeo? Leia a página 32.)

**Debata:** Você acha que essas pessoas foram contratadas?

Dá para ver quando as respostas para as perguntas da entrevista não são boas! Você, às vezes, tem dificuldades para dar boas respostas numa entrevista?

---

**Leia:** PERGUNTA DA SEMANA — Como me apresentar com poder de persuasão?

ACÇÃO DA SEMANA — Prepare e use declarações de poder em uma rede de contatos.

---

**Leia:** Em nossa última reunião, discutimos como o “Comercial de 30 Segundos” atrai o interesse das pessoas numa apresentação. Nosso próximo passo será acrescentar “declarações de poder”, que podem mostrar nosso valor aos empregadores e a outras pessoas.

As declarações de poder dão força aos currículos pessoais e as entrevistas. Ajudam-nos a conversar com nossa rede. Podem ajudar-nos a manter um emprego e a ter sucesso.

Vamos ler os quatro passos fundamentais de uma declaração de poder.

#### QUATRO PASSOS FUNDAMENTAIS DE UMA DECLARAÇÃO DE PODER

Identifique um valor, habilidade ou ponto forte.

Forneça um exemplo específico ou realização.

Mostre resultados.

Associe seus valores com as necessidades do empregador.



## COMO FAÇO PARA ELABORAR UMA DECLARAÇÃO DE PODER?

**Leia:** Victoria marcou uma entrevista de cinco minutos com um empregador em potencial. Quando o empregador perguntou a respeito de sua experiência de marketing, ela usou uma de suas declarações de poder.

### DECLARAÇÃO DE PODER DE VICTORIA.

1 Sou criativa e concentro-me em obter resultados! Por exemplo: 2 na companhia elétrica ABC, criei um novo plano de marketing e um pôster que 3 aumentaram diretamente as vendas mensais em 5%. Tenho certeza que posso 4 ajudar da mesma forma nas vendas da sua empresa.

- 1 Identifique uma habilidade ou ponto forte 2 Especifique um exemplo 3 Resultados  
4 Associe às necessidades

**Debata:** Como essa declaração ajudaria Victoria em sua busca de emprego?

**Leia:** Aqui estão mais algumas amostras de declarações de poder para um ex-missionário, para o proprietário de um pequeno negócio e para uma mãe — todos procurando emprego. Leia-os. Observe como os quatro passos funcionam em conjunto.

1. HABILIDADE	2. EXEMPLO (Seja específico)	3. RESULTADOS (Seja específico)	4. ASSOCIAR ÀS NECESSIDADES
Sei desenvolver e motivar equipes.	Por exemplo: <b>Como voluntário de tempo integral em minha Igreja</b> , foi-me pedido que liderasse uma equipe de oito voluntários que não eram unidos e que não estavam atingindo suas metas.	Então realizei reuniões de treinamento e os ajudei a valorizarem-se uns aos outros, a estabelecerem metas e a atingirem essas metas.	Posso ajudar suas equipes a se reunirem e a ultrapassarem suas metas.
Tenho experiência em resolução de problemas.	Por exemplo: <b>Em nossa empresa familiar</b> , não estávamos seguros quanto a nossas despesas. Decidi criar registros melhores e acompanhar as despesas diárias.	Ao observar meus registros e acompanhar as tendências, provei que um provedor estava cobrando um pouco mais a cada fatura sem nos dizer.	Vou aplicar essas habilidades de resolução de problemas a quaisquer problemas que você possa estar enfrentando, e tenho certeza que posso encontrar boas respostas.
Sei organizar.	Por exemplo: <b>Como mãe</b> , coordeno as lições de casa e as tarefas domésticas de três filhos em casa.	Ao administrar os horários deles, cuidei para que cada filho concluísse com sucesso os estudos e soubesse como trabalhar.	Posso usar essas habilidades administrativas para cuidar dos horários de sua empresa de modo que todos os seus compromissos sejam cumpridos.

## 2: Como me apresentar com poder de persuasão?

**Prática:** Use esta página para criar algumas declarações de poder individuais. Comece anotando-as nos espaços em branco agora. Você pode trabalhar com outro membro do grupo.

1. HABILIDADES	2. EXEMPLO (Seja específico)	3. RESULTADOS (Seja específico)	4. ASSOCIAR ÀS NECESSIDADES

**Prática:** Depois que tiver pelo menos duas declarações de poder, reveze-se usando-as com outro membro do grupo. Diga-as em voz alta até que se sinta confiante. Antes de nossa próxima reunião, complete pelo menos cinco declarações de poder.

**Leia:** Você pode começar com o “Comercial de 30 Segundos” ao falar com alguém a respeito de um emprego. Pode ser um empregador ou alguém a quem você pedir que o ajude. Depois, a pessoa vai provavelmente fazer algumas perguntas comuns. Você precisará de declarações de poder para responder a essas perguntas. Compartilhe suas declarações de poder com muitas pessoas antes de nossa próxima reunião.



- Prática:** Leia estas instruções em grupo. Após terem lido as instruções, comecem a atividade. Não passe de 10 minutos.
1. Todos deverão levantar-se e dirigir-se a um espaço aberto para um exercício de velocidade. Cada pessoa deverá ficar de frente para outra.
  2. A primeira pessoa faz uma pergunta comum, como:
    - O que você pode me dizer a seu próprio respeito?
    - Por que devemos contratá-lo?
    - Qual é seu ponto mais forte?
    - O que devo dizer a seu respeito para meus contatos?
  3. A segunda pessoa faz uma declaração de poder como resposta.
  4. Depois, troquem de posição. A segunda pessoa faz outra pergunta comum, e a primeira responde com uma declaração de poder.
  5. Bem rapidamente dê este feedback um ao outro: A apresentação teve todos os quatro passos? A apresentação foi natural e segura?
  6. Em seguida, troque de parceiro e faça a atividade novamente. E depois mais uma vez!
  7. Seja o mais rápido possível para que cada pessoa possa praticar a apresentação quatro vezes.

**Debata:** Você usou declarações de poder para responder a essas perguntas? Quais são algumas variações dessas perguntas? Quais são outras perguntas que os entrevistadores podem fazer?

### ATIVIDADE OPCIONAL: COMO TORNAR PONTOS NEGATIVOS EM POSITIVOS?

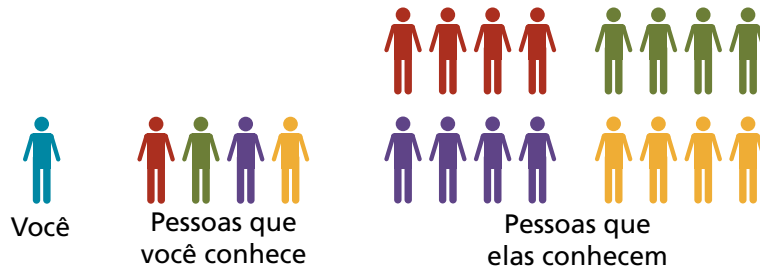
**(NÃO FAÇA ESSA ATIVIDADE DURANTE A REUNIÃO.)**

*Se quiser, faça essa atividade durante a semana:*

Você pode usar declarações de poder para tornar perguntas e situações negativas em oportunidades positivas. Estude a página 33 de Recursos.

### ONDE USO DECLARAÇÕES DE PODER?

**Leia:** Com as novas declarações de poder e a apresentação do “Comercial de 30 Segundos” você conta com excelentes ferramentas. Mas como encontrar pessoas que vão ouvir? O segredo é conversar com todo mundo. Depois, peça que conversem com os contatos *delas*. Essa é uma “rede de contatos”, que é como contratar sua própria equipe de vendas!



**Prática:** Mova sua cadeira para falar com a pessoa a seu lado.

1. Converse com as pessoas que você contatar usando sua declaração do “Comercial de 30 Segundos” e suas declarações de poder antes de nossa próxima reunião. Faça uma lista de alguns nomes aqui:

---

---

2. Converse sobre como você vai ampliar sua rede para fazer mais contatos. Escreva suas ideias aqui:

---

---

**Prática:** Antes de sua próxima reunião, use suas declarações de poder com os contatos que você conhece. E peça a seus contatos que conversem com os contatos *deles*. Com a sua declaração do “Comercial de 30 Segundos” e suas declarações de poder, você conta com duas excelentes ferramentas para desenvolver sua rede de contatos. Sua busca de empregos está decolando!

#### ATIVIDADE OPCIONAL: BUSCA ACELERADA DE EMPREGO

**(NÃO FAÇA ESSA ATIVIDADE DURANTE A REUNIÃO.)**

**Se quiser,** faça essa atividade após nossa reunião:

Para andar mais depressa, estude “Busca Acelerada de Emprego”, na página 15. Tente isso — 15 recursos, 10 contatos, 2 reuniões — todos os dias!



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar suas ideias?

*“Mas o Senhor conhece todas as coisas, desde o começo; portanto, ele prepara um caminho para cumprir todas as suas obras entre os filhos dos homens.”*

**1 NÉFI 9:6**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

---

Nome do parceiro de ação

---

Informações para contato

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Usarei as minhas declarações de poder com pelos menos 20 pessoas essa semana.**

*(Alguns devem ser acompanhamentos com pessoas que você já contatou antes.)*

Circle sua meta:    20    30    40

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

Minha assinatura

---

Assinatura do parceiro de ação

### COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Usei declarações de poder com pelo menos 20 pessoas (anote o número)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Lembre também de acompanhar suas despesas pessoais na última capa do seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Em nossa próxima reunião de grupo, o facilitador vai desenhar a tabela de compromissos no quadro (como a que está acima). Chegaremos dez minutos antes do início da reunião e anotaremos nosso progresso na tabela.

Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião. Lembre à pessoa de que deve seguir o material e não utilizar outro material. (Não sabe como facilitar um tópico do *Meu Alicerce*? Leia a página 13 e a primeira contracapa.)

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

#### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).

# Recursos

## A ENTREVISTA

Selecione os papéis e faça a encenação.

*ENTREVISTADOR: Fale-me um pouco sobre você.*

*CANDIDATO 1: Você quer dizer, assim, o que gosto de fazer? Não muito, na verdade. Na verdade, não tenho hobbies nem interesses. Praticamente não gosto de fazer nada.*

*CANDIDATO 2: Hum... bem, eu...*

*CANDIDATO 3: Claro. Como pode ver, passo muito tempo fazendo musculação. Eu também teria que fazer terapia para aprender a lidar com a raiva. Mas quem é que gosta de fazer essas terapias? Sabe o que quero dizer?*

*CANDIDATO 1: Ou você quer dizer, assim, como sou no trabalho? Na verdade, não fiquei tempo suficiente num emprego para poder dizer. Fico entediado rapidamente e simplesmente paro de ir. ... Acho que não deveria ter dito isso.*

*CANDIDATO 2: Hum...*

*CANDIDATO 3: Quero dizer, o sujeito da minha terapia de controle de raiva... eu podia parti-lo ao meio. Então, quem vai ser meu patrão? Você? Ei, você não é o tipo de chefe que está sempre verificando se estamos ocupados, é? Como se fôssemos todos crianças? Meu antigo chefe fazia isso, e eu não gostava.*

*ENTREVISTADOR: Por que devemos contratá-lo?*

*CANDIDATO 2: Você deve me contratar porque... hum...*

*CANDIDATO 1: Bem, preciso de um emprego. Achei que minha mãe tinha vindo conversar com você a esse respeito ontem. Ela disse que eu poderia conseguir o emprego. Ela não veio?*

*CANDIDATO 3: Você seria louco se não me contratasse! Notei quando vinha para cá que algumas coisas realmente precisam ser mudadas aqui. Fico surpreso que vocês ainda estejam em funcionamento. Posso resolver isso tudo. Sim. Vocês vão me agradecer por salvar seu negócio.*

*CANDIDATO 2: Porque... hmm...*

*ENTREVISTADOR: Qual é a sua maior fraqueza?*

*CANDIDATO 3: Não tenho fraquezas! Qual é a sua? Cara, odeio perguntas como essa!*

*CANDIDATO 2: Fraquezas? Humm...*

*CANDIDATO 1: Hum... roubar. Quero dizer, não roubar, na verdade. Não estava roubando. É uma longa história. Quero dizer, eu pretendia devolver. Achei que meu chefe me deixaria pegar emprestado por um tempo.*

**Voltar para a página 24**

### COMO TORNAR PONTOS NEGATIVOS EM POSITIVOS? (ATIVIDADE OPCIONAL)

**Debata:** Como você responderia a esta pergunta: “Qual é sua maior fraqueza?” Leia a resposta de Gloria.

“Bem, estou me esforçando para desenvolver minha capacidade de administrar o tempo de modo mais eficaz. Descobri uma ferramenta calendário que realmente me ajuda e a utilizo todos os dias. Recentemente, apesar de muitas prioridades conflitantes, ajudei a concluir um grande projeto de vendas a tempo.”

**Leia:** Observe que Gloria:

- Expôs uma fraqueza que é muito comum para muitas pessoas.
- Descreveu especificamente como está vencendo essa fraqueza.
- Acrescentou informações de uma declaração de poder.

**Prática:** Experimente fazer isso com um familiar ou amigo. Peça que lhe façam uma pergunta negativa. Responda expondo uma fraqueza que seja comum em muitas pessoas. Descreva como venceu essa fraqueza. Acrescente informações de sua declaração de poder.







# 3

## *Como acessar o mercado “oculto” de trabalho?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

<i>Nome do membro do grupo</i>	<i>Usei declarações de poder com pelo menos 20 pessoas (anote o número)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>
<i>Gloria</i>	<i>32</i>	<i>S</i>	<i>S</i>	<i>S</i>

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 3 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** O que você aprendeu ao fazer declarações de poder para as pessoas? Você as melhorou? Anotou seus contatos e fez um acompanhamento?

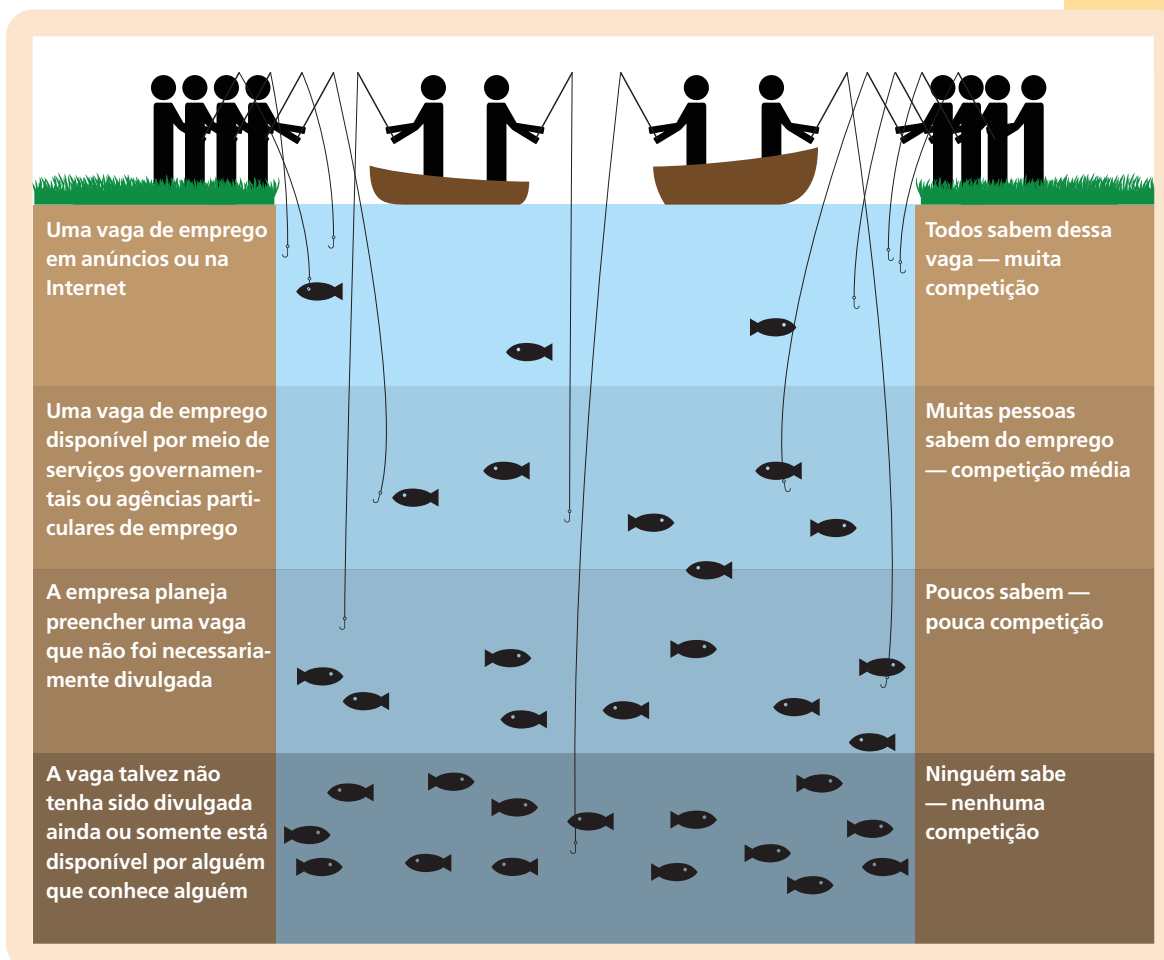
Alguém tentou usar a Busca Acelerada de Emprego? Tiveram resultados?



# APRENDER

## O QUE É O MERCADO “OCULTO” DE TRABALHO?

- Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.
- Veja:** “Procure Onde Há Menos Competição” (Não tem o vídeo? Leia a página 48.)
- Leia:** Vamos ler juntos as palavras do desenho de pesca abaixo. Os peixes representam empregos. Observe onde está a maioria dos peixes, ou onde se encontra a maioria dos empregos.
- Debata:** Qual pessoa conseguirá pescar mais peixes? Circule a pessoa. Onde está o mercado “oculto” de trabalho?
- Leia:** Há muito mais oportunidades no mercado oculto de trabalho do que no tradicional. Onde estamos procurando empregos? Onde *deveríamos* procurar empregos?



**Leia:** PERGUNTA DA SEMANA — Como acessar o mercado “oculto” de trabalho?

**AÇÃO DA SEMANA** — Realizar entrevistas presenciais com empregadores em potencial.

Durante essa reunião, aprenderemos e praticaremos habilidades que vão nos ajudar a responder a essa pergunta e a realizar essa ação crucial.

## ONDE ESTÁ O MERCADO OCULTO DE TRABALHO?

**Veja:** “Fontes Mais Produtivas” (Não tem o vídeo? Leia a página 48.)

**Leia:** Algumas estratégias de busca de emprego são mais eficazes do que outras. Em alguns países, o número de pessoas que consegue empregos de determinadas maneiras pode ser semelhante ao da tabela abaixo. Pode ser diferente no lugar em que você mora.

**Prática:** Em grupo, responda estas perguntas:

1. Nesta tabela, qual é o método que a maioria das pessoas usa para procurar emprego?
2. Qual método tem mais sucesso para encontrar emprego?

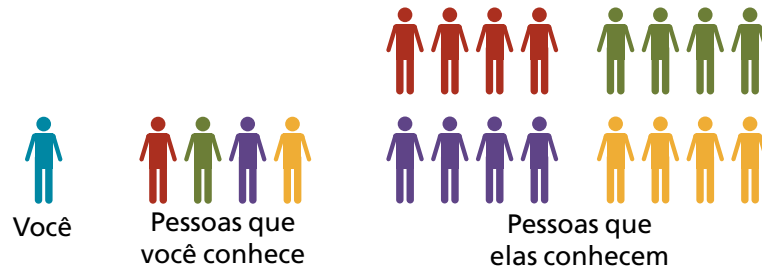
MÉTODO	ONDE AS PESSOAS PASSAM O TEMPO PROCURANDO EMPREGOS	ONDE AS PESSOAS REALMENTE ENCONTRAM EMPREGOS
Anúncios/Internet	65%	14%
Serviços governamentais ou agências de emprego particulares	27%	21%
Contato pessoal com as empresas	3%	30%
Boca a boca (contatos pessoais e referências)	5%	35%

Mas não ignore essas opções, ou pode perder 35% dos empregos!

Esse é o mercado oculto de trabalho. Concentre-se aqui e livre-se de 92% da competição!

## COMO ACESSO O MERCADO OCULTO DE TRABALHO?

**Leia:** Já temos as chaves de acesso a esse mercado oculto de trabalho! Precisamos de contatos pessoais. E conseguimos melhores contatos pessoais usando nosso (1) “Comercial de 30 Segundos” e (2) as declarações de poder por meio de nossa (3) crescente rede de contatos. Conforme aprendemos na última reunião, nossa rede inclui pessoas que conhecemos e as pessoas que elas conhecem.



**Veja:** “Desenvolver Sua Rede de Contatos” (Não tem o vídeo? Leia a página 49.)

**Debata:** Você usou seu “Comercial de 30 Segundos” e as declarações de poder? Pediu a seus contatos que conversassem com os contatos *deles* a seu respeito?



- Prática:** Nosso grupo é nossa primeira fonte para uma rede de contatos. Vamos começar a ampliar nossa rede agora mesmo! Leia as instruções abaixo e comece:
1. Levante-se e vire-se para a pessoa a seu lado.
  2. Faça a sua apresentação do “Comercial de 30 Segundos” para a outra pessoa e encerre com estas duas perguntas:  
“Quem você conhece que poderia ajudar-me a encontrar alguns contatos?”  
“Será que você poderia conversar com essas pessoas e pedir a ajuda delas?”
  3. Anote seus contatos na lista da rede, na página seguinte, e peça à outra pessoa que lhe dê outros antes da próxima reunião, à medida que se lembrarem.
  4. Em seguida, troque de parceiro e faça a atividade novamente.
  5. Mude de lugar e faça isso com outros membros do grupo.
  6. Anote o maior número de contatos que puder na página seguinte.
  7. Depois de nossa reunião, faça isso com outras pessoas que você conhece.
  8. Na coluna de Prioridades, enumere cada pessoa que você contatar de 1 a 20.

#### **Dicas sobre a rede de contatos**

1. Peça a seus contatos ofertas de emprego, informações e ideias.
2. Sempre peça mais referências.
3. Mantenha sempre um bom registro e acompanhamento.



## COMO POSSO REUNIR-ME COM OS GERENTES QUE CONTRATAM PESSOAS?

**Leia:** A rede de contatos pode conduzir-nos a empresas que estejam contratando. Mas precisamos encontrar a pessoa que toma as decisões referentes às contratações.

**Prática:** Vamos praticar em grupo.

1. Designe uma pessoa para ser o candidato a emprego. Essa pessoa deve estar pronta para apresentar o seu “Comercial de 30 Segundos” e uma declaração de poder para um empregador.
2. Designe mais duas pessoas para serem funcionários: funcionário 1 e funcionário 2.
3. Designe outra pessoa para ser o gerente.
4. Peça que todas as quatro pessoas fiquem de pé. O facilitador lê a primeira linha desta encenação. Depois, os outros leem suas linhas.

*Facilitador: Esta candidata a emprego entra numa loja ou escritório em que deseja trabalhar. Ela fala com o primeiro funcionário que encontra.*

*Candidata a Emprego: Olá. Quem é o gerente encarregado hoje?*

*Funcionário 1: Oh, é o Sr. Valenzuela, mas não sei onde ele se encontra no momento. Pode perguntar ao assistente dele, que está ali.*

*Candidata a Emprego: Obrigada. [Dirige-se ao funcionário 2.]*

*Candidata a Emprego: Olá. Poderia me dizer onde se encontra o Sr. Valenzuela?*

*Funcionário 2: Ele foi buscar alguma coisa. Deve voltar logo. Oh, ali está ele!*

*Candidata a Emprego: Ah, sim. Obrigada. [Dirige-se ao Sr. Valenzuela.]*

*Candidata a Emprego: Sr. Valenzuela, bom dia. Sou \_\_\_\_\_ [nome]. [Faz sua apresentação do “Comercial de 30 Segundos” e termina com uma pergunta.] Como alguém com minhas habilidades pode ajudar sua empresa?*

*Gerente: Na verdade, estamos começando a procurar alguém como você. Só tenho um minuto. Fale-me rapidamente um pouco a seu respeito.*

*Candidata a Emprego: [Faz a devida declaração de poder.] Sei que está ocupado. Quando será que teremos um pouco mais de tempo para conversar, hoje à tarde, ou amanhã?*

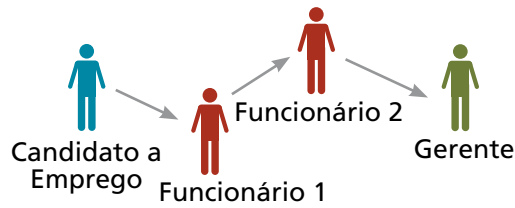
### 3: Como acessar o mercado “oculto” de trabalho?

**Debata:** Se o gerente disser “não” ou “volte mais tarde” ou “preencha um formulário”, o que o candidato a emprego poderia dizer?

**Leia:** Precisamos adaptar-nos a cada situação.

**Prática:** Fique de pé e divida o grupo em equipes de quatro pessoas. Repita a encenação para que todos tenham a chance de ser o candidato a emprego.

**Leia:** Agora temos várias ferramentas muito eficazes para usar em nossos contatos: “Comercial de 30 Segundos”, declarações de poder e uma reunião com o gerente. Você também pode aprender a tornar pontos negativos em positivos na página 33.



**Debata:** Como você vai usar essas ferramentas para conseguir muitas reuniões produtivas antes da próxima vez que nos reunirmos?

**Prática:** Abra na página 50 e reveze-se com os outros lendo como acompanhar seu empenho de busca de emprego. Depois volte para cá.



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar suas ideias?

*“Confia no Senhor de todo o teu coração, e não te estribes no teu próprio entendimento. Reconhece-o em todos os teus caminhos, e ele endireitará as tuas veredas.”*

**PROVÉRBIOS 3:5-6**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

---

Nome do parceiro de ação

---

Informações para contato

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Usarei o meu “Comercial de 30 Segundos” e as declarações de poder com pelo menos 30 contatos com pessoas que conheço e com pessoas que elas conhecem (minha rede).** (Acompanhe seus contatos nas páginas 50–51. Alguns devem ser acompanhamentos com pessoas que você já contactou antes.)

Circule sua meta:    30    40    50

**Vou trabalhar com meus contatos e tentar reunir-me com o gerente para ter pelo menos 10 reuniões presenciais com empregadores em potencial.** (Acompanhe seus contatos nas páginas 50–51.)

Circule sua meta:    10    15    20

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

Minha assinatura

---

Assinatura do parceiro de ação

## COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Fiz contato com pelo menos 30 pessoas da rede (Anote o número)</i>	<i>Reuni-me com pelo menos 10 possíveis empregadores (Anote o número)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Lembre também de acompanhar suas despesas pessoais na última capa do seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião. (Não sabe como facilitar um tópico do *Meu Alicerce*? Leia a página 13 e a primeira contracapa.)

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).



# Recursos

---

## PROCURE ONDE HÁ MENOS COMPETIÇÃO

Selecione os papéis e faça a encenação.

*KWAME: Oh, puxa! Mais de 200 pessoas se candidataram para o emprego que eu queria. Não tenho a menor chance de conseguir!*

*KOFI: Kwame, lembra-se do lugar em que costumávamos pescar quando éramos mais jovens?*

*KWAME: Lembro. Era um ótimo lugar, escondido atrás de todas aquelas árvores. Não dava para saber que havia aquele lugar. Mas agora, todos já sabem dele.*

*Fica tão cheio de gente, que é difícil pescar alguma coisa.*

*KOFI: Então, na busca por um emprego, por que você tenta “pescar” onde todo mundo também está? Por que você não procura em um lugar onde há menos competição? Acho que você está deixando de usar o mercado oculto de trabalho. Pesque onde os peixes estão!*

**Voltar para a página 38**

---

## FONTES MAIS PRODUTIVAS

Selecione os papéis e faça a encenação.

*KOFI: Peguei o jornal para você.*

*KWAME: Não estou mais procurando no jornal. Lembra? Estou pescando onde há menos competição.*

*KOFI: Muito bom. Você precisa concentrar-se nas fontes mais produtivas.*

*Mas lembre-se de que há bons empregos no jornal também. Precisamos tentar todas as opções. É apenas uma questão de investir a quantidade certa de tempo nas fontes mais produtivas.*

**Voltar para a página 39**

## CONSTRUINDO SUA REDE DE CONTATOS

Selecione os papéis e faça a encenação.

*KWAME: Estou tentando fazer dez novos contatos por dia, mas está cada vez mais difícil conseguir novos contatos.*

*KOFI: Ora, estive observando você nos últimos dias e me parece que você está tentando fazer tudo sozinho. Na verdade, você terá melhores resultados se passar algum tempo criando sua rede de contatos.*

*KWAME: Rede de contatos?*

*KOFI: Isso, você precisa criar uma equipe, uma rede de pessoas, para que elas possam avisá-lo quando surgir uma oportunidade. Deve passar algum tempo ajudando outros, e eles poderão ajudá-lo.*

*KWAME: Mas tenho conversado mais de uma vez com todo mundo que conheço.*

*KOFI: Certo. Mas sua rede não precisa ter apenas as pessoas que você conhece. Ela tem que incluir as pessoas que os outros conhecem. Peça a seus conhecidos que o apresente às pessoas que eles conhecem.*

*KWAME: Hum. Mas o que eu digo a essas pessoas, já que não as conheço? É diferente*

*de conversar com pessoas que já me conhecem. Por onde devo começar?*

*KOFI: Comece perguntado a seus amigos se eles conhecem alguém (1) que saiba algo sobre sua carreira escolhida, (2) que tenha influência na contratação ou (3) que simplesmente conheça muita gente. Sua rede vai crescer bem mais, com mais rapidez. E é mais provável que você fique sabendo de ofertas de trabalho reais pelo boca a boca, por meio da rede de contato. Eles vão ajudá-lo a encontrar o mercado oculto de trabalho.*

*KWAME: Mas o que eu digo a eles?*

*KOFI: Não é tanto o que você diz, mas como diz. Tem mais a ver com o modo como você se apresenta. Pratique o seu “Comercial de 30 Segundos” e as declarações de poder, então você sem dúvida causará uma boa impressão.*

*KWAME: Tudo bem. Talvez isso realmente abra novas portas.*

**Voltar para a página 40**

## ACOMPANHE SEUS ESFORÇOS

Antes de nossa próxima reunião, faça pelo menos 30 contatos de busca de emprego por meio de sua rede. Isso deve levá-lo a no mínimo 10 reuniões presenciais com empregadores em potencial.

Continue procurando em anúncios e na Internet, e visite um centro de autossuficiência. Mas lembre-se de onde estão os empregos — no mercado oculto de trabalho! Utilize a maior parte de seu tempo e esforços conversando diretamente com as empresas e reunindo-se com contatos pessoais por meio de sua rede.

Você pode acompanhar seus contatos e suas reuniões nesta tabela (exemplo fornecido). Faça anotações a respeito de suas reuniões no Formulário de Acompanhamento de Contatos na próxima página, ou você pode usar um caderno separado.

ANÚNCIOS/INTERNET	SERVIÇOS GOVERNAMENTAIS OU AGÊNCIAS DE EMPREGO PARTICULARES	CONTATO PESSOAL COM AS EMPRESAS	REUNIÕES PRESENCIAIS COM PESSOAS ENCONTRADAS POR MEIO DE SUA REDE
1. <i>Candidatou-se online para um emprego de contador</i>	1. <i>Enviou um “obrigado” para a Gloria do escritório da agência de empregos</i>	1. <i>Visita de acompanhamento com o Michael da empresa Contabilidade Ltda.</i>	1. <i>Reuniu-se com o amigo de José, da empresa Toro</i>
2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.
	6.	6.	6.
	7.	7.	7.
	8.	8.	8.
		9.	9.
		10.	10.
		11.	11.
		12.	12.
		13.	13.
			14.
			15.

## FORMULÁRIO DE ACOMPANHAMENTO DE CONTATOS

### CONTATO

Pessoa ou organização: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Referência de: \_\_\_\_\_

**Entrei em contato com esta pessoa**  Sim  Não Data: \_\_\_\_\_

ITENS DISCUTIDOS:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

ATIVIDADES DE ACOMPANHAMENTO:

1. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

NOVAS REFERÊNCIAS:

1. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

2. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

### CONTATO

Pessoa ou organização: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Referência de: \_\_\_\_\_

**Entrei em contato com esta pessoa**  Sim  Não Data: \_\_\_\_\_

ITENS DISCUTIDOS:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

ATIVIDADES DE ACOMPANHAMENTO:

1. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

NOVAS REFERÊNCIAS:

1. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

2. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_





# 4

*Como posso me destacar como a escolha certa?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

<i>Nome do membro do grupo</i>	<i>Fiz contato com pelo menos 30 pessoas da rede (Anotar o número)</i>	<i>Reuni-me com pelo menos 10 possíveis empregadores (Anotar o número)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>
<i>Gloria</i>	<i>33</i>	<i>12</i>	<i>S</i>	<i>S</i>	<i>S</i>

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 4 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.





# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** O que você aprendeu ao contatar pessoas de sua rede? Reuniu-se com alguns gerentes de contratação? Anotou seus contatos e fez um acompanhamento?

Alguém tentou usar a Busca Acelerada de Emprego? Tiveram resultados?



# APRENDER

## COMO POSSO ME DESTACAR COMO A ESCOLHA CERTA?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Veja:** “O Que Ele Está Procurando Saber? Parte I” (Não tem o vídeo? Leia a página 66.)

**Debata:** O que os empregadores querem saber nas entrevistas ou quando lhe entregam uma ficha de inscrição para uma vaga? E se suas respostas pudessem ajudá-lo a destacar-se como a escolha certa para o empregador?

---

**Leia:** PERGUNTA DA SEMANA — Como posso me destacar como a escolha certa?

AÇÃO DA SEMANA — Dê ótimas respostas para as perguntas de uma entrevista ou ficha de inscrição.

---

Durante esta reunião, você vai aprender a responder a perguntas de entrevistas e preencher fichas de inscrição de modo a ajudá-lo a destacar-se.



## COMO ME PREPARO PARA UMA ENTREVISTA?

**Leia:** Você tem medo de entrevistas? Fica se perguntando o que os entrevistadores vão perguntar ou o que realmente eles querem saber? Na verdade, *podemos* saber. A maioria dos entrevistadores fazem as mesmas perguntas. Em grupo, vamos nos revezar lendo esta tabela.

PERGUNTAS FREQUENTES	O QUE O ENTREVISTADOR PODE QUERER OUVIR	FERRAMENTAS DE RESPOSTA
O que você pode me dizer a seu próprio respeito?	Ela sabe falar bem? Está preparada?	“Comercial de 30 Segundos”
Quais são seus pontos fortes?	A experiência que ela tem atende a nossas necessidades?	Declaração de Poder
Por que você quer trabalhar para nós?	Ela tem metas claras?	Declaração de Poder
O que você acha de seu antigo patrão?	Ela respeita os líderes?	Declaração de Poder
Como você reage à pressão?	Será que ela assume os problemas?	Declaração de Poder
Quanto você espera ganhar?	Será que suas expectativas são razoáveis?	Responda com uma pergunta

**Veja:** “O Que Ele Está Procurando Saber? Parte II” Faça uma pausa e participe, conforme instruído. (Não tem o vídeo? Leia as páginas 67–68.)

**Debata:** Quando é que sua apresentação do “Comercial de 30 Segundos” é uma ferramenta útil numa entrevista? Quando é que suas declarações de poder são a ferramenta certa? Você viu como tornar algo negativo em positivo?

**Prática:** Reserve seis ou sete minutos para realizar este “exercício prático de velocidade”.

- Levante-se e vire-se para outro membro do grupo.
- Um de vocês é o empregador. Faça uma pergunta frequente da tabela acima.
- O outro é o candidato a emprego. Responda à pergunta com suas ferramentas.
- Troquem de lugar e repitam a atividade. Deem feedback útil um ao outro:
- Depois de ambos terem sido tanto o empregador quanto o candidato a emprego, troquem de parceiro. Repitam até acabar o tempo.

Continuem praticando depois da reunião com familiares ou amigos. Veja a tabela da página 69 para mais perguntas.



## COMO RESPONDO UMA PERGUNTA COM OUTRA PERGUNTA?

- Leia:** E se não pudermos adivinhar o que o entrevistador quer? Ou e se precisarmos de mais informações? Às vezes, podemos responder com uma pergunta.
- Leia:** Vamos ver estas duas perguntas frequentes. Vamos ler cada pergunta e depois a informação à direita dela.

PERGUNTAS FREQUENTES	O QUE O ENTREVISTADOR PODE QUERER OUVIR	FERRAMENTAS DE RESPOSTA	RESPONDA COM UMA PERGUNTA
Que salário você quer?	Será que ele é suficientemente confiante para negociar?	Responda com uma pergunta	Quanto vocês geralmente pagam para esse cargo?
Tem alguma pergunta?	Será que ela entende o trabalho?	Responda com uma pergunta	Qual é a melhor coisa em relação a trabalhar aqui?

**Debata:** Quando seria bom responder uma pergunta com outra? Quando *não* seria uma boa ideia? Como você se prepara para fazer boas perguntas numa entrevista?

**Leia:** Antes da entrevista, precisamos estudar o entrevistador e estar preparados para fazer boas perguntas. Também podemos estar preparados para acrescentar uma pergunta à apresentação do “Comercial de 30 Segundos” ou a uma declaração de poder. Por exemplo: “A respeito de quais outras habilidades você gostaria que eu falasse?”

Boas perguntas podem criar uma boa conversa!



### ATIVIDADE OPCIONAL: COMO NEGOCIO UM EMPREGO QUE ATENDA A MINHAS NECESSIDADES?

**(NÃO FAÇA ESSA ATIVIDADE DURANTE A REUNIÃO.)**

Se quiser, faça essa atividade antes de nossa próxima reunião. Uma parte importante da entrevista é a negociação. Se quiser saber mais, reserve um tempo para analisar “Como Negocio um Emprego Que Atenda a Minhas Necessidades?” nas páginas 70–72 na seção Recursos. Discuta e pratique com sua família.

#### **Dica:**

Aprenda quando fazer e quando não fazer perguntas. Não leve a estratégia de responder a perguntas com outras perguntas longe demais.

Esteja atento aos sentimentos do entrevistador. Não dê a impressão de ser demasiadamente agressivo.

## E QUANTO À MINHA ATITUDE E APARÊNCIA?

**Prática:** Fiquem todos de pé e repitam juntos esta frase três vezes:

**Temos apenas uma chance de deixar uma primeira impressão!**

**Debata:** O que isso significa quando você tenta “se destacar”?

**Prática:** Mova sua cadeira para trabalhar com outro membro do grupo. Leiam esta tabela um para o outro. Decida o que pode fazer para aperfeiçoar-se de modo a se tornar o melhor possível.

### DICAS PARA O SUCESSO

<b>Atitude</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ore pedindo ajuda e paz.</li><li>• Seja educado e respeitoso.</li><li>• Seja pontual.</li><li>• Mostre interesse pela empresa e pelo entrevistador.</li><li>• Sorria e seja agradável.</li><li>• Aja com confiança.</li><li>• Fale claramente.</li></ul>
<b>Aparência</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Esteja limpo: rosto, mãos, unhas.</li><li>• Use de moderação na maquiagem (mulheres).</li><li>• Use de moderação no corte de cabelo.</li><li>• Exale boa fragrância.</li><li>• Barbeie-se ou apare a barba e o bigode (homens).</li><li>• Tenha uma aparência profissional.</li></ul>
<b>Vestuário</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vista roupas limpas sem rasgos (as roupas não precisam ser caras)</li><li>• Use roupas bem passadas.</li><li>• Vista-se um nível acima do que usaria no emprego:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Se for trabalhar de jeans e camiseta, use calças sociais e uma boa camisa.</li><li>○ Se usar uma boa camisa no trabalho, vá de camisa e gravata (para os homens) ou blusa (para as mulheres).</li></ul></li></ul>

## COMO PREENCHER UMA FICHA DE INSCRIÇÃO PARA UMA VAGA DE EMPREGO?

**Leia:** Queremos passar a maior parte de nosso tempo em contatos pessoais e entrevistas por meio de nossa rede de contatos. Mas é provável que tenhamos de preencher fichas de inscrição ou outros formulários ou fazer uma inscrição online. A inscrição para uma vaga é como uma entrevista em papel.

**Prática:** Reúna-se com dois outros membros do grupo. Preencha a inscrição encontrada nas duas páginas a seguir. Depois, leia o seguinte e discuta como melhorar sua inscrição. Depois da reunião, recapitule as páginas 73–75.

SEÇÃO DE INSCRIÇÃO	O QUE ELES ESTÃO PROCURANDO SABER	FERRAMENTAS E DICAS
<b>Dados Pessoais</b>	Há alguma coisa que a desqualifique (como um crime ou outro problema)?	Responda a todas as perguntas. Use os dados do “Comercial de 30 Segundos”. Seja honesto. Evite detalhes desnecessários.
<b>Educação</b>	Será que ele tem a formação necessária?	Se possível, comece pelo nível ou diploma mais elevado e volte no tempo. Acrescente todos os cursos e certificados específicos. Adicione dados das declarações de poder.
<b>Histórico Profissional</b>	Ela possui a experiência de que precisamos?	Se possível, comece pelo emprego mais recente e volte no tempo. Tente evitar lacunas de tempo ou explicá-las. Use as informações das declarações de poder.
<b>Referências</b>	Há informações suficientes para que eles entrem em contato comigo?	Prepare pelo menos uma referência (obtenha permissão) de seu caráter (honestidade, etc.) e uma de suas habilidades profissionais e resultados.
<b>Prêmios ou Reconhecimentos</b>	Será que ele tem habilidades especiais?	Se possível, comece pelas mais importantes e depois cite as menos importantes. Adicione dados das declarações de poder.
<b>Geral</b>	A ficha de inscrição está em ordem e clara?	Escreva com clareza. Cuide para que ela tenha boa aparência.

**FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO PARA VAGA**

Nome: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_ Salário desejado: \_\_\_\_\_ Data disponível: \_\_\_\_\_

Já trabalhou nesta empresa?  Sim  Não Data: \_\_\_\_\_

Caso a resposta seja afirmativa, quando? \_\_\_\_\_

Já foi condenado por algum crime?  Sim  Não Data: \_\_\_\_\_

Se a resposta for sim, explique: \_\_\_\_\_

**Educação**

Faculdade: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

De: \_\_\_\_\_ Até: \_\_\_\_\_ Você se formou?  Sim  Não Diploma: \_\_\_\_\_

Ensino Médio: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

De: \_\_\_\_\_ Até: \_\_\_\_\_ Você se formou?  Sim  Não Nível: \_\_\_\_\_

**Referências**

Nome completo: \_\_\_\_\_ Relacionamento: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_

Nome completo: \_\_\_\_\_ Relacionamento: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_

Nome completo: \_\_\_\_\_ Relacionamento: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_



**Empregos Anteriores**

Nome do Cargo: \_\_\_\_\_ Salário Inicial: \_\_\_\_\_ Salário Final: \_\_\_\_\_

Responsabilidades: \_\_\_\_\_

De: \_\_\_\_\_ Até: \_\_\_\_\_ Motivo da Saída: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_

Nome do Cargo: \_\_\_\_\_ Salário Inicial: \_\_\_\_\_ Salário Final: \_\_\_\_\_

Responsabilidades: \_\_\_\_\_

De: \_\_\_\_\_ Até: \_\_\_\_\_ Motivo da Saída: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_

Certifico que as informações acima são verdadeiras e corretas no melhor de meu conhecimento.

Se esta inscrição resultar em contratação para um emprego, estou ciente de que a inclusão de informações falsas em minha inscrição ou em minha entrevista pode resultar na minha demissão.

Assinatura: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar suas ideias?

*“Instruir-te-ei, e ensinar-te-ei o caminho que deves seguir; guiar-te-ei com os meus olhos.”*

**SALMOS 32:8**





# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

---

Nome do parceiro de ação

---

Informações para contato

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Usarei o meu “Comercial de 30 Segundos” e as declarações de poder com pelo menos 40 contatos com pessoas que conheço e com pessoas que elas conhecem (minha rede).**

Circule sua meta:      40      50      60

**Vou trabalhar com meus contatos e tentar reunir-me com gerentes para ter pelo menos 10 reuniões presenciais com empregadores em potencial.**

Circule sua meta:      10      15      20

**Vou praticar minhas habilidades para entrevistas e preenchimento de fichas de inscrição com empregadores e outros.**

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

Minha assinatura

---

Assinatura do parceiro de ação

## COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Fiz contato com pelo menos 40 pessoas da rede (Anotar o número)</i>	<i>Reuni-me com pelo menos 10 possíveis empregadores (Anotar o número)</i>	<i>Treinei as habilidades para inscrição e entrevista (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Lembre também de acompanhar suas despesas pessoais na última capa do seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião. (Não sabe como facilitar um tópico do *Meu Alicerce*? Leia a página 13 e a primeira contracapa.)

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).

# Recursos

## O QUE ELE ESTÁ PROCURANDO SABER? PARTE 1

Selecione os papéis e faça a encenação.

*SITUAÇÃO: José (patrão) está entrevistando Miguel (candidato a emprego) Estamos no meio da entrevista.*

*JOSÉ: Ok, muito bom. Você poderia me dizer qual foi seu último grande erro, por que aconteceu e o que você fez a respeito?*

*MIGUEL: [Pensando] Que tipo de pergunta é essa? O que ele quer? Gostaria de saber o que ele está procurando saber.*

*JOSÉ: [Pensando] Quero só ver se ele compreende o que fez de errado e se consertou o problema.*

*MIGUEL: [Pensando] Sei o que ele está procurando saber. Preciso transformar um ponto negativo em positivo.*

*MIGUEL: [Em voz alta] Bem, lembro de uma vez quando meu gerente pensou que eu tinha perdido um prazo. Mas o que realmente aconteceu foi que eu não tinha comunicado algumas mudanças do cliente. E a partir de então, sempre me certifico de avisar todo mundo sobre o que está acontecendo!*

*JOSÉ: Isso me parece muito bom, Miguel. Parece que você aprendeu algo!*

**Voltar para a página 56**

## O QUE ELE ESTÁ PROCURANDO SABER? PARTE 2

Selecione os papéis e faça a encenação. **Nota ao Facilitador:** Quando está escrito debata, deixo o grupo responder antes de você prosseguir.

**NARRADOR:** Então, aqui estamos com José (o entrevistador) e Miguel (o candidato à vaga de emprego). José vai fazer quatro perguntas frequentes. Vamos conversar sobre como Miguel deve responder. Prontos?  
**JOSÉ:** Olá. Fale-me um pouco sobre você.

### **DEBATA: (1) O que o entrevistador quer saber? (2) Como Miguel poderia usar um “Comercial de 30 Segundos” para responder? (Veja o esboço à direita.)**

**NARRADOR:** Aqui está qual era a intenção do patrão.  
**JOSÉ:** Ele consegue dar uma resposta clara? É qualificado?  
**NARRADOR:** Então, Miguel provavelmente deve usar seu “Comercial de 30 Segundos”.  
**MIGUEL:** Sou Miguel Fuentes. Estou me inscrevendo para ser seu novo gerente de contabilidade. Tenho seis anos de experiência e liderei uma equipe de contabilidade de cinco pessoas. Juntos reduzimos nossos custos no ano passado em 15% e aumentamos a renda em 23%. Tenho diploma de contabilidade e registro no conselho regional. Nos fins de semana, adoro um bom jogo de futebol. O que mais gostaria de saber?

**JOSÉ:** Está ótimo, obrigado. Agora, quais são alguns outros pontos fortes seus?

### **DEBATA: (1) O que o entrevistador quer saber? (2) Como Miguel poderia usar uma declaração de poder para responder? (Veja o esboço à direita.)**

**NARRADOR:** Vamos ver o que José realmente quer ouvir.  
**JOSÉ:** Ele possui as habilidades de que precisamos? Consegue provar isso com resultados?  
**NARRADOR:** Já que é isso que José quer, Miguel poderia usar uma declaração de poder para responder.  
**MIGUEL:** Deixe-me dar um exemplo. Sempre estou procurando meio de cortar os custos. Há uns três meses, por exemplo, procurei meu gerente e expliquei que estávamos perdendo quase 3.000 dólares por semana com pagamentos atrasados. A princípio, ele não acreditou, mas mostrei-lhe os números e ele me pediu que resolvesse o problema. Em 10 semanas, consegui reduzir os pagamentos em atraso em uma média de 30 dias por fatura, economizando milhares de dólares. Posso usar essa habilidade de resolução de problemas para ajudá-los na Sports Corporation.

#### **“Comercial de 30 Segundos”**

1. Nome
2. Objetivo
3. Qualificações
4. Características
5. Termine com uma pergunta

#### **Declaração de Poder**

1. Identifique uma habilidade ou ponto forte
2. Dê um exemplo específico
3. Resultado
4. Associar às necessidades

## 4: Como posso me destacar como a escolha certa?

NARRADOR: *Aqui está outra pergunta — uma que não gostamos de ouvir!*

JOSÉ: *Quais são alguns de seus pontos fracos?*

### **DEBATA: (1) O que o entrevistador quer saber? (2) Como Miguel poderia responder transformando um ponto negativo em positivo? (Veja o esboço à direita.)**

NARRADOR: *Aqui está o que o entrevistador está pensando.*

JOSÉ: *Será que ele está ciente de seus pontos fracos? Fez alguma coisa para solucioná-los?*

NARRADOR: *Considerando que é isso o que José quer ouvir, Miguel pode responder transformando um ponto negativo em positivo.*

MIGUEL: *Algumas pessoas dizem que me preocupo demais em ajudar os clientes a*

*pagar as faturas em dia. Então, esforcei-me arduamente para equilibrar os resultados de pagamento com o serviço de atendimento ao cliente. Tenho aprendido muito. Ao me preocupar mais com todos os clientes e suas necessidades, na verdade pude ajudar a empresa a receber mais rapidamente. E recebi o prêmio de melhor serviço de atendimento ao cliente do mês passado.*

NARRADOR: *Muito bem. Aqui vai outra pergunta frequente.*

JOSÉ: *Que bom, Miguel. Obrigado. Por que você quer trabalhar para nós?*

### **DEBATA: (1) O que o entrevistador quer saber? (2) Como Miguel poderia usar uma declaração de poder para responder? (Veja o esboço à direita.)**

NARRADOR: *Aqui está o que o entrevistador estava pensando.*

JOSÉ: *Ela sabe do que precisamos? Será que ele se importa?*

NARRADOR: *Uma vez que é isso o que o entrevistador quer saber, Miguel poderia usar outra declaração de poder para responder à pergunta.*

MIGUEL: *Bem, Sr. Martinez, a busca que fiz sobre a Sport Corporation foi muito interessante. Seu enfoque é na venda de equipamentos esportivos, e vocês tiveram*

*muito sucesso. Ouvi dizer que está começando a comercializar alguns produtos novos e melhorados. Quero trabalhar com uma empresa de sucesso que esteja crescendo. Também conheço muito a respeito de esportes e exercícios. No ano passado, fui treinador de futebol voluntário e durante esse tempo ajudei o time a melhorar o desempenho e a resistência. Entendo o que vocês estão tentando alcançar e posso ajudá-los a fazer isso.*

**Voltar para a página 57**

### **Transforme um Ponto Negativo em Positivo**

1. Exponha uma fraqueza que seja comum em muitas pessoas.
2. Descreva especificamente como venceu essa fraqueza.
3. Acrescente informações de suas declarações de poder.

### **Declaração de Poder**

1. Identifique uma habilidade ou ponto forte
2. Dê um exemplo específico
3. Resultado
4. Associar às necessidades



## PRATIQUE AS RESPOSTAS PARA PERGUNTAS FREQUENTES

Antes de nossa próxima reunião, pratique as respostas com seu parceiro de ação, sua família ou seus amigos.

PERGUNTAS FREQUENTES	O QUE O ENTREVISTADOR PODE QUERER SABER A SEU RESPEITO	FERRAMENTAS DE RESPOSTA
O que você pode me dizer a seu próprio respeito?	Ela sabe falar bem? É qualificada?	“Comercial de 30 Segundos”
Quais são seus pontos fortes?	A experiência que ele tem atende a nossas necessidades?	Declaração de poder
Quais são as suas fraquezas?	Ela é honesta? Ela se aperfeiçoou?	Transformar um ponto negativo em positivo
Por que você quer trabalhar para nós?	Ela fez alguma busca? Ela tem metas?	Declaração de poder
Descreva seu último grande erro.	O motivo do erro é lógico? O que ele aprendeu com isso?	Transformar um ponto negativo em positivo
O que você acha de seu antigo patrão?	Ela respeita os líderes?	Declaração de poder
Como você reage à pressão?	Será que ele assume os problemas?	Declaração de poder
Suas ideias já foram rejeitadas?	Ela é persistente? É positiva?	Transformar um ponto negativo em positivo
Quais são as suas metas de carreira?	Será que ele vai ajudar-nos a ter sucesso? Ele sabe se concentrar?	“Comercial de 30 Segundos”
Quanto você espera ganhar?	Será que suas expectativas são razoáveis?	Responda com uma pergunta
Tem alguma pergunta a fazer para mim?	Será que ele se importa? Ele está interessado?	Responda com uma pergunta

### COMO NEGOCIO UM EMPREGO QUE ATENDA A MINHAS NECESSIDADES? (ATIVIDADE OPCIONAL)

**Leia:** Quando o empregador decidir oferecer-nos um emprego, podemos discutir os termos desse trabalho. Esses termos incluem nosso salário, quando e por quanto tempo trabalharemos, as condições de trabalho ou outras questões. A meta é ser franco e honesto e que todos se sintam bem com os resultados.

**Debata:** O que há de difícil na negociação? Por que negociar?

**Leia:** Aqui estão cinco passos que você pode usar para preparar-se para esse tipo de conversa:

- Identifique suas necessidades com antecedência.
- Decida o que é mais importante e quais os termos mínimos aceitáveis.
- Descubra o que o empregador pode oferecer e o que é importante para eles.
- Busque inspiração. Pense em maneiras pelas quais tanto você quanto o empregador possam “sair ganhando”.
- Pratique esse diálogo com um membro da família ou amigo.

**Prática:** Use a seguinte tabela para pensar nas necessidades relacionadas a emprego.

Os exemplos estão em cinza, simplesmente escreva sobre eles.

1. Numere cada necessidade em ordem de prioridade para você. Use “1” como a prioridade mais alta.
2. Decida qual em sua opinião é o nível mínimo para cada necessidade.
3. Troque ideias sobre isso com seu cônjuge ou sua família. Peça que mostrem as prioridades deles e estabeleçam juntos os níveis mínimos. Se houver diferenças, chegue a um consenso.

MINHAS NECESSIDADES (Acrescente quaisquer outras)	MINHAS PRIORIDADES (numere cada uma; 1 é a mais alta)	PRIORIDADES DA FAMÍLIA (numere cada uma; 1 é a mais alta)	MÍNIMO ACEITÁVEL (limite inferior de cada necessidade)	PRIORIDADES DO EMPREGADOR (desejos/necessidades deles em ordem de prioridade, se você souber)
Salário	1	2	3000/mês	Faixa salarial 2200-3200
Horas de Trabalho	5	1	Não trabalhar aos domingos	Trabalhar nos fins de semana quando necessário
Ambiente Limpo	6	5	Sem produtos químicos perigosos	Produtos químicos que tornam o trabalho mais rápido
Colegas de Trabalho	3	6	Honesto	Pontual, trabalhador
Oportunidade	2	4	Promoção em 90 dias	Trabalha em equipe
Convênio médico	4	3	-----	

**Debata:** O que você aprendeu com este exercício?

**Prática:** Pense agora num empregador para quem você gostaria de trabalhar. Quais são as prioridades deles? Consegue descobrir o que é mais importante para eles? Coloque as prioridades do empregador na tabela acima antes de sua entrevista.

**Debata:** A partir de sua experiência, como você combinaria suas necessidades com as expectativas do empregador?

## 4: Como posso me destacar como a escolha certa?

**Prática:** Com um membro da família ou amigo, faça esta encenação.

1. Leia esta situação: Em sua primeira entrevista, Kofi ficou sabendo que a faixa salarial para esse cargo é de 95 a 105 por dia. Agora, ele está em sua segunda entrevista. O empregador lhe oferece um emprego pagando 96 por dia. Kofi precisa de pelo menos 100 por dia. Ele pode também ter vale transporte e decidiu que não vai trabalhar aos domingos.
2. Um de vocês assume o papel do empregador e o outro, o de Kofi. O empregador começa oferecendo a Kofi um emprego pagando 96 por dia. Ele lhe pede que trabalhe dois domingos por mês. Kofi deve tentar negociar uma solução que seja aceitável a ambos.
3. Em seguida, troquem de lugar e repitam a atividade.

**Debata:** Como foi? Você respondeu às perguntas com outras perguntas? Pensou em negociar outros benefícios?

**Leia:** Aqui está um modo como poderia ter sido a negociação de Kofi. Vamos ler a tabela. Quem sai ganhando? Eles resolveram a questão do trabalho aos domingos?

### **Dica:**

*Se uma oferta for muito baixa, experimente ficar em silêncio. Espere 10 segundos antes de responder. Com frequência a pessoa com quem você está negociando fará uma oferta melhor para quebrar o silêncio.*

OFERTA ORIGINAL	IMPORTANTE PARA A EMPRESA	IMPORTANTE PARA KOFI	O QUE KOFI NEGOCIOU	OFERTA MODIFICADA
Salário de 96 por dia	A empresa pode pagar até 98 por dia para alguém com a experiência de Kofi.	Kofi precisa de 100 por dia. Desse salário de 100, 3 será usado para o transporte até o local de trabalho.	Kofi pede 97 por dia à empresa e que eles paguem a tarifa do ônibus que é de 3 por dia.	A empresa concorda com o salário pedido por Kofi de 97 por dia e com o pagamento da tarifa de ônibus. A empresa tem que fazer um acordo com a empresa de ônibus. Ela somente vai pagar 1 por dia pela passagem de ônibus de Kofi.

**Debata:** E se você não chegar a um consenso? Deve desistir da oportunidade se ela não atender a suas necessidades?

**Leia:** Praticando suas habilidades de negociação, geralmente você conseguirá chegar a um consenso que seja bom para todos os envolvidos. Seja qual for o acordo que fizer, peça uma confirmação por escrito até uma data determinada. Isso protege a todos!

## EXEMPLO DE FICHA DE INSCRIÇÃO PARA VAGA

## FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO PARA VAGA

Nome: Pullagari Amit Data: 6 de dezembro de 2013  
Sobrenome Prenome

Endereço: Rua Qualquer Coisa, 1234

Telefone: 1234567890 E-mail: Amit1234@emailcompany.com

Cargo: Treinador de processos Salário Desejado: 70000 Data disponível: Janeiro de 2014

Já trabalhou nesta empresa?  Sim  Não Data: X

Caso a resposta seja afirmativa, quando? \_\_\_\_\_

Já foi condenado por algum crime?  Sim  Não Data: X

Se a resposta for sim, explique: \_\_\_\_\_

## Educação

Faculdade: Faculdade Qualquer Endereço: Rua Qualquer Coisa, 4321, Gangtok

De: 2011 Até: 2013 Você se formou?  Sim  Não Diploma: Certificado

Ensino Médio: Escola Pública Qualquer Endereço: Rua Qualquer Outra, 1234

De: 2002 Até: 2007 Você se formou?  Sim  Não Nível: Certificado

## Referências

Nome completo: Vivek Singh Relacionamento: Professor Telefone: 1234567891

Nome completo: Shrati Patel Relacionamento: Patrão Telefone: 1234567892

Nome completo: Kavita Ram Relacionamento: Colega de trabalho Telefone: 1234567893

### Empregos Anteriores

Nome do Cargo: Supervisor Salário Inicial: 40000 Salário Final: 45000

Responsabilidades: Supervisionar funcionários da frente de trabalho

De: 2010 Até: 2011 Motivo da Saída: Voltei a estudar

Empresa: Empresa Qualquer Telefone: 1234567894

Nome do Cargo: Treinador do Cargo Salário Inicial: 30000 Salário Final: 32000

Responsabilidades: Treinar funcionários online

De: 2008 Até: 2010 Motivo da Saída: Novo emprego

Empresa: Empresa Outra Telefone: 1234567895

Certifico que as informações acima são verdadeiras e corretas no melhor de meu conhecimento.

Se esta inscrição resultar em contratação para um emprego, estou ciente de que a inclusão de informações falsas em minha inscrição ou em minha entrevista pode resultar na minha demissão.

Assinatura: Amit Pullagari Data: 6 de dezembro de 2013

## EXEMPLO DE CURRÍCULO

### William Owusu

Endereço: Rua Qualquer Coisa, 1234, Acra, Gana

Tel: 1234567896

E-mail: owusu1234@emailcompany.com

#### Dados Pessoais.

Nome Completo	William Owusu
Sexo	Masculino
Data de Nascimento	16 de abril de 1980
Local de Nascimento	Kumasi, Gana
Estado Civil	Solteiro

#### Formação Educacional

2007–2011	Certificado da Faculdade Qualquer
2000	Formou-se no Ensino Médio na Escola Qualquer

#### Experiência Profissional

2004–2006	trabalhou como missionário de tempo integral
2007–2011	trabalhou como líder de equipe no Restaurante Qualquer
2011–	trabalhando em Transportes Qualquer como agente de reservas

#### Cursos de Formação Profissional

2009	Concluiu curso de planilhas
2013	Concluiu curso de atendimento ao cliente
2012	Concluiu curso de formação em gestão de pequenos negócios

#### Conhecimento de Computação

2003	Planilhas, bancos de dados, Internet/e-mail
------	---

#### Idiomas

Ashanti Twi	Língua materna
Inglês	Bom

#### Interesses e Hobbies

Leitura, esportes, Internet

#### Referências

1. Sandra Osei	Tel: 1234567897
2. Eric Katoka	Tel: 1234567898







# 5

## *Como acelerar a minha busca de emprego?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

Nome do membro do grupo	Fiz contato com pelo menos 40 pessoas da rede (Anote o número)	Reuni-me com pelo menos 10 possíveis empregadores (Anote o número)	Treinei as habilidades para inscrição e entrevista (Sim/Não)	Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Aumentei a poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	52	14	S	S	S	S

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 5 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** Praticaram como dar boas respostas para perguntas frequentes dos entrevistadores? Alguém as usou numa entrevista?

O que vocês aprenderam ao discutir ideias sobre negociação com seus familiares? Praticaram a negociação? Têm alguma preocupação?



# APRENDER

## COMO ACELERAR A MINHA BUSCA DE EMPREGO?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Leia:** Conseguimos algumas ferramentas muito eficazes para ajudar em nossa busca de emprego:

- “Comercial de 30 Segundos”
- Declarações de Poder
- Transformar um ponto negativo em positivo
- Responder a perguntas com perguntas
- Responder perguntas frequentes de entrevistas
- Preencher inscrições
- Melhorar a aparência e a atitude

Durante esta reunião, vamos aprender como usar todas essas ferramentas em conjunto para ajudar a acelerar a sua busca de emprego!

**Debata:** Como você se sente agora que tem todas essas ferramentas para ajudar na sua busca de emprego?

---

**Leia:** **PERGUNTA DA SEMANA** — Como acelerar a minha busca de emprego?

**AÇÃO DA SEMANA** — Aumentar significativamente os meus recursos, contatos e reuniões presenciais.

---

Algumas pessoas de nosso grupo talvez já estejam usando a Busca Acelerada de Emprego. Nesta reunião, vamos todos acelerar nossa busca de emprego.

### BUSCA DE EMPREGO DIÁRIA

**Leia:** Agora é hora de usarmos todas essas ferramentas e acelerar o nosso sucesso no trabalho.

**Veja:** “Rafael: Emprego em Seis Dias!” (Não tem o vídeo? Leia “Procurar Emprego Diariamente: A História de Alba” na página 88.)

**Debata:** O que ajudou o Rafael ou Alba a ter sucesso na sua Busca Acelerada de Emprego?

**Prática:** A Busca Acelerada de Emprego é uma estratégia muito eficaz de busca diária de emprego. Em alguns lugares, essa técnica reduziu o tempo para encontrar emprego de 200 dias para 20 dias! Ela exige um esforço intenso — no mínimo, de duas a quatro horas por dia. E inclui três atividades diárias:

1. Identificar 15 novos recursos.
2. Fazer 10 contatos a partir desses recursos.
3. Ter, pelo menos, 2 reuniões ou entrevistas presenciais com esses contatos.

## 5: Como acelerar a minha busca de emprego?

- Veja:** “Procurar Emprego Diariamente: Recursos” (Não tem o vídeo? Leia a página 88.)
- Prática:** Comece agora mesmo a preencher a tabela da próxima página, relacionando na primeira coluna todos os recursos de que se lembrar. Podem ser pessoas, lugares e coisas que tenham informações para ajudá-lo! São fornecidos alguns exemplos. Preencha mais antes da próxima reunião ou use o formulário da página 91. Faça cópias do formulário em branco, pois você adicionará continuamente mais recursos à lista.
- Veja:** “Procurar Emprego Diariamente: Contatos” (Não tem o vídeo? Leia a página 89.)
- Prática:** Agora, na próxima página, relacione todas as pessoas de que você se lembrar com as quais poderia fazer contato antes da nossa próxima reunião. Lembre-se — não fique inibido. Encontre uma forma de fazer 10 contatos por dia!
- Veja:** “Procurar Emprego Diariamente: Reuniões” (Não tem o vídeo? Leia a página 89.)
- Leia:** Agora, na página seguinte, relacione o maior número possível de pessoas com quem você poderia reunir-se para uma entrevista presencial antes de nossa próxima reunião. Pense em quando e onde você poderá se reunir com elas. Lembre-se de usar o seu “Comercial de 30 Segundos” em cada reunião.
- Veja:** “Procurar Emprego Diariamente: Combinar as 3 Estratégias” (Não tem o vídeo? Leia a página 90.)
- Prática:** Agora, examine a tabela da próxima página. O que você fará em primeiro lugar? Em segundo? Em terceiro? Trace um plano para encontrar recursos, fazer contatos e realizar reuniões presenciais diariamente. Decida quando você fará isso e peça ajuda à sua família ou ao seu parceiro de ação. Ore pedindo a orientação do Senhor.



## FORMULÁRIOS DE RECURSOS, CONTATOS E REUNIÕES

RECURSOS (faça uma lista)	CONTATOS (telefone, e-mail)	REUNIÕES (presenciais)
<i>Sites de Internet</i>	<i>Membros do Quórum ou da Sociedade de Socorro</i>	<i>Empregadores em potencial</i>
<i>Jornais</i>	<i>Pessoas com quem você trabalhou</i>	<i>Mestres familiares</i>
<i>Serviços de colocação de emprego</i>	<i>Professores</i>	<i>Membros da Igreja</i>
<i>Centro de autossuficiência</i>	<i>Pessoas que você conheceu em uma loja</i>	

## FORMULÁRIO DE ACOMPANHAMENTO DA BUSCA ACELERADA DE EMPREGO

**Leia:** Aqui está um exemplo do Formulário de Acompanhamento de Busca Acelerada de Emprego. Acompanhe seus recursos, contatos e reuniões com o formulário da página 92. Faça cópias para tantas semanas quanto for necessário.

(Assinale os quadrinhos e faça anotações. Mostre os totais de cada dia.)

### 1º DIA

Recursos:                 Total Diário 15

Contatos:            Total Diário 10

Entrevistas:     Total Diário 2

Observações:

*A vaga de caixa foi preenchida. Recomendaram tentar o mercado. Talvez eles estejam contratando.*

### 2º DIA

Recursos:                 Total Diário 15

Contatos:            Total Diário 8

Entrevistas:     Total Diário 2

Observações:

*José não pôde fazer a reunião hoje. Ele me pediu que voltasse na quinta-feira.*

### 3º DIA

Recursos:                 Total Diário 14

Contatos:            Total Diário 10

Entrevistas:     Total Diário 3

Observações:

*Preencher a inscrição para emprego dada pela Maria no mercado.*



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

---

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar suas ideias?

*“Buscai diligentemente, orai sempre e sede crentes; e todas as coisas contribuirão para o vosso bem, se andardes retamente.”*

**DOCTRINA E  
CONVÊNIOS 90:24**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

---

Nome do parceiro de ação

---

Informações para contato

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Identificarei pelo menos 15 novos recursos por dia (no mínimo 75 nessa semana).**

Circule sua meta:    75    80    85

**Farei pelo menos 10 contatos por dia (no mínimo 50 nessa semana).**

*(Alguns devem ser acompanhamentos com pessoas que você já contactou antes.)*

Circule sua meta:    50    55    60

**Farei pelo menos 2 reuniões presenciais por dia com empregadores em potencial e outras pessoas (no mínimo 10 nessa semana).**

Circule sua meta:    10    12    14

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

Minha assinatura

---

Assinatura do parceiro de ação

## COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadros abaixo coloque “Sim”, “Não”, ou o número de vezes que você cumpriu o compromisso.

<i>Recursos: identifiquei pelo menos 15/dia, 75/semana (Anote o número)</i>	<i>Contatos: fiz pelo menos 10/dia, 50/semana (Anote o número)</i>	<i>Reuniões presenciais: realizei pelo menos 2/dia, 10/semana (Anote o número)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião. (Não sabe como facilitar um tópico do *Meu Alicerce*? Leia a página 13 e a primeira contracapa.)

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).

# Recursos

## PROCURAR EMPREGO DIARIAMENTE: A HISTÓRIA DE ALBA

Escolha alguém para ler o seguinte.

*Meu desespero quanto ao meu desemprego me fizeram chegar ao fundo do poço, e somente o Pai Celestial poderia ajudar-me a suprir minhas necessidades. Ele inspirou alguém a me convidar a visitar o Centro de Autossuficiência, onde havia sido iniciado um programa de busca de emprego que se chama Busca Acelerada de Emprego. Esse programa é uma estratégia que ensina como encontrar rapidamente emprego. Que grande bênção!*

*Por meio desse método, encontrei os recursos para conseguir um emprego fixo num importante órgão do governo. Fui contratada para administrar o departamento de comunicações. Não tenho dúvidas de que isso se tornou possível por causa das minhas orações e da resposta de Deus.*

**Voltar para a página 81**

## PROCURAR EMPREGO DIARIAMENTE: RECURSOS

Revezem-se na leitura do seguinte.

*Nas escrituras, aprendemos que “os homens devem ocupar-se zelosamente numa boa causa e fazer muitas coisas de sua livre e espontânea vontade. (...) Pois neles está o poder e nisso são seus próprios árbitros”. E esse mandamento vem com uma promessa: “E se os homens fizerem o bem, de modo algum perderão sua recompensa” (D&C 58:27–28).*

*Aqueles que eficazmente buscam um emprego entendem que “neles está o poder” e que Deus os ajudara, à medida que “[se ocuparem] zelosamente”. Discutiremos especificamente uma estratégia comprovada para procurar emprego, a qual é dividida em três partes. Chama-se Busca Acelerada de Emprego.*

*Primeiro, aqueles que buscam emprego eficazmente aprendem a identificar 15 novos recursos diariamente. Segundo, eles fazem 10 contatos diários. E terceiro, conseguem realizar pelo menos 2 reuniões ou entrevistas por dia.*

*A princípio, a abordagem da Busca Acelerada de Emprego pode parecer estressante. Mas à medida que discutirmos cada um de*

*seus elementos, você vai perceber que ela é realmente possível — e um sucesso!*

*Vamos começar com os recursos. O que é um recurso? Um recurso é uma pessoa, um lugar ou uma coisa que possa ajudar a conduzir um candidato a uma eventual oportunidade de emprego.*

*Por pessoa, referimo-nos a amigos e familiares, membros da Igreja, empregadores ou colegas de trabalho, professores e orientadores profissionais, pessoas no ramo de comércio — virtualmente qualquer pessoa que possa lhe oferecer informações úteis e recursos adicionais para emprego.*

*Quanto a locais, podem ser câmaras de comércio, agências de emprego e associações cívicas ou profissionais. Cada um desses locais oferece informações que podem ser de ajuda.*

*E coisas para melhorar sua busca incluem listas telefônicas e páginas amarelas, sites de empresas, a Internet, revistas especializadas, jornais e outros meios de comunicação.*

*Faça uma lista de 15 deles diariamente!*

**Voltar para a página 82**

### PROCURAR EMPREGO DIARIAMENTE: CONTATOS

Revezem-se na leitura do seguinte.

*Agora, vamos falar sobre contatos. Um contato não significa apenas enviar um currículo ou se inscrever para uma vaga. De todos os recursos que você identificou, terá que fazer apenas 10 contatos relacionados a emprego.*

*Um contato significa qualquer interação que você tiver com outra pessoa e que seja relacionada a emprego. Por exemplo: inscrever-se para uma vaga, enviar um currículo ou uma nota de agradecimento; dizer a amigos, parentes, membros da igreja, seja*

*por e-mail ou mensagem de texto, que você está procurando emprego. Você pode também interagir com outros contatos da rede e, naturalmente, com empregadores em potencial. Procure oportunidade diferentes para interagir com as pessoas e deixe-as saberem que você está procurando emprego. A maioria das pessoas ficará feliz em apresentá-lo a alguém que elas conheçam. Essas conexões levam a entrevistas que por sua vez levam a empregos!*

**Voltar para a página 82**

### PROCURAR EMPREGO DIARIAMENTE: REUNIÕES

Revezem-se na leitura do seguinte.

*Finalmente, aqueles que buscam emprego eficazmente aprenderam o valor de encontrar-se pessoalmente com pelo menos duas pessoas todos os dias. Essa pode ser sua ação diária mais valiosa. Por quê?*

*Reuniões ou entrevistas presenciais permitem melhor comunicação e entendimento. As pessoas, normalmente, “falam” muito mais por meio da linguagem corporal e de expressões faciais. E essas mensagens não verbais não são passadas por e-mail ou por telefone. Pessoalmente, as pessoas podem ver e sentir o quanto você é bom!*

*Além disso, reuniões presenciais muitas vezes permitem que você veja e sinta o ambiente onde pode vir a trabalhar. Você pode observar como os colaboradores interagem, o quanto são amigáveis e felizes, o sucesso da empresa, as necessidades ou oportunidades que existem e a maneira como você pode suprir essas necessidades. Qualquer tipo de entrevista é uma grande oportunidade!*

*Porém, nem todas as reuniões presenciais diárias precisam ser com empregadores em potencial. Você poderá se reunir com outros contatos, por exemplo, amigos e familiares, amigos de amigos, assim como secretárias, professores, orientadores ou outras pessoas que estão no tipo de trabalho pelo qual você se interessa. Simplesmente, reúna-se com outras pessoas! Faça para eles a apresentação do “Comercial de 30 Segundos” e use a pergunta final para solicitar dicas de emprego e mais pessoas para você conhecer. Continue tentando, exponha seu valor e peça ajuda e conselhos. Grandes coisas acontecerão!*

*Essa é a Busca Acelerada de Emprego! Se a cada dia você identificar 15 recursos e fizer 10 contatos, será fácil realizar 2 entrevistas presenciais. Você ficará impressionado de ver como isso vai agilizar sua busca de emprego! Faça isso com muita fé, e as portas vão se abrir como você nunca imaginou ser possível.*

**Voltar para a página 82**



### PROCURAR EMPREGO DIARIAMENTE: COMBINAR AS 3 ESTRATÉGIAS

Revezem-se na leitura do seguinte.

*As três partes da Busca Acelerada de Emprego não são atividades separadas.*

*Ao agir, você verá que há recursos em toda parte. Comece cada dia acrescentando informações à sua lista. E à medida que fizer isso, você pensará em maneiras de contatar pessoas, e os contatos geralmente resultam em reuniões.*

*O seu grupo de autossuficiência é uma excelente fonte de recursos, contatos e reuniões. O mesmo se dá com os membros da Igreja, vizinhos ou colegas de trabalho. Continue adicionando recursos ao fazer contatos. Peça mais contatos quando estiver em*

*reuniões presenciais. Peça mais entrevistas a todos com quem você se reunir.*

*Use seu “Comercial de 30 Segundos”. A Busca Acelerada de Emprego é possível e pode ser algo muito agradável de fazer, assim que você começar. Por isso, não espere. Fale com todo mundo. Procure sempre a orientação do Espírito Santo e mantenha-se digno. Mantenha sempre um bom registro e acompanhamento. À medida que você se puser em movimento, o Senhor vai lhe mostrar o caminho.*

**Voltar para a página 82**



## FORMULÁRIO DE ACOMPANHAMENTO DA BUSCA ACELERADA DE EMPREGO

Assinale os quadrinhos e faça anotações. Mostre os totais de cada dia.

### 1º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:     Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

### 2º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:     Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

### 3º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:     Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

### 4º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:     Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

### 5º DIA

Recursos:                 Total Diário \_\_\_\_\_

Contatos:             Total Diário \_\_\_\_\_

Reuniões:     Total Diário \_\_\_\_\_

Observações:

## FORMULÁRIO DE ACOMPANHAMENTO DE CONTATOS

### CONTATO

Pessoa ou organização: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Referência de: \_\_\_\_\_

**Entrei em contato com esta pessoa**  Sim  Não Data: \_\_\_\_\_

ITENS DISCUTIDOS:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

ATIVIDADES DE ACOMPANHAMENTO:

1. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

NOVAS REFERÊNCIAS:

1. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

2. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

### CONTATO

Pessoa ou organização: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Referência de: \_\_\_\_\_

**Entrei em contato com esta pessoa**  Sim  Não Data: \_\_\_\_\_

ITENS DISCUTIDOS:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

ATIVIDADES DE ACOMPANHAMENTO:

1. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ Completar em (data): \_\_\_\_\_

NOVAS REFERÊNCIAS:

1. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_

2. Nome: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Endereço: \_\_\_\_\_





# 6

*Como me sobressair  
no emprego e continuar  
a ser bem-sucedido?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

Nome do membro do grupo	Recursos: identifiquei pelo menos 15/dia, 75/ semana (Anote o número)	Contatos: fiz pelo menos 10/dia, 50/ semana (Anote o número)	Reuniões presenciais: realizei pelo menos 2/dia, 10/semana (Anote o número)	Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Aumentei a poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	80	53	11	S	S	S

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 6 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.





# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** O que vocês aprenderam ao identificar recursos, fazer contatos e realizar reuniões presenciais?



# APRENDER

## COMO FAÇO PARA ME SOBRESSAIR NO TRABALHO?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Leia:** Depois de conseguir um bom emprego, precisamos manter esse emprego e ter um desempenho excelente nele. Precisamos ser os melhores funcionários que pudermos ser.

---

**Leia:** PERGUNTA DA SEMANA — Como me sobressair no emprego e continuar a ser bem-sucedido?

AÇÃO DA SEMANA — Vou (1) me sobressair no emprego, (2) mostrar meu valor a meu empregador e (3) planejar minha carreira.

---

**Veja:** “Isso Não É Problema Meu” (Não tem o vídeo? Leia a página 108.)

**Debata:** Por que Joseph, o patrão, pediu a Gloria e a Anthony que solucionassem seus próprios problemas?

**Veja:** “Isso É Meu Problema” (Não tem o vídeo? Leia a página 109.)

**Debata:** Assumindo a responsabilidade, Gloria e Anthony se tornam mais valiosos para seu empregador. Por quê?

**Leia:** Podemos nos sobressair no emprego continuando a usar as ferramentas que obtivemos ao buscar um emprego:

1. Fazer contatos e desenvolver nossa rede de contatos.
2. Comunicar-nos claramente com as pessoas e mostrar uma boa atitude e aparência.
3. Trabalhar arduamente e provar nosso valor para nosso empregador.

### COMO ASSUMO A RESPONSABILIDADE DE AJUDAR MEU EMPREGADOR A TER SUCESSO?

**Leia:** Os empregadores valorizam mais alguns funcionários do que outros. Os funcionários de valor aumentam a renda ou produzem mais do que custam para a empresa.

**Debata:** Como você se ajuda ao ajudar seu empregador?

**Prática:** Analise estes três funcionários como se você fosse o José, o dono da empresa. Cada um dos seus funcionários custa a você certa quantia correspondente ao salário, aos equipamentos e a outros itens. E cada funcionário gera dinheiro quando fabrica produtos, realiza vendas ou atende os clientes.

#### BENJAMIM



Gera: 50000  
Custa à empresa: 53000

Lucro/Perda: **-3000**

#### GLORIA



Gera: 26000  
Custa à empresa: 25000

Lucro/Perda: **1000**

#### ANGELA



Gera: 45000  
Custa à empresa: 25000

Lucro/Perda: **20000**

Mova sua cadeira para falar com a pessoa a seu lado. Respondam juntos a estas perguntas.

1. Qual é o funcionário mais valioso?
2. Qual é o menos valioso?
3. Se você tivesse um bônus de 2.000 para dar a alguém, a quem você daria?
4. Se o seu funcionário menos valioso não melhorasse e gerasse mais dinheiro, você o demitiria?
5. Se outra empresa tentasse contratar o seu melhor funcionário, você lhe ofereceria um aumento para que ele ficasse?

Discuta as suas respostas com todo o grupo.

**Debata:** Com todo o grupo, discuta como vocês podem se tornar funcionários de maior valor.

**Prática:** Mova sua cadeira para falar com a pessoa a seu lado. Converse sobre cada pergunta e anote as suas ideias.

No seu emprego atual ou no emprego que está procurando, como você poderia:

1. Conquistar novos clientes para a empresa?

---

---

2. Deixar os clientes atuais mais felizes e mais fiéis?

---

---

3. Fazer com que os clientes atuais comprassem mais?

---

---

4. Aumentar o valor e o preço do produto?

---

---

5. Ajudar os clientes a pagar mais rapidamente ou até pagar adiantado?

---

---

6. Ajudar a empresa a aumentar a renda de alguma outra forma?

---

---

## COMO ASSUMO A RESPONSABILIDADE DE AJUDAR MEU EMPREGADOR A CORTAR OS CUSTOS?

**Leia:** Como funcionários de valor, também procuramos meios de cortar os custos.

**Debata:** Como vocês podem ajudar a cortar os custos?

**Leia:** No segundo vídeo, Anthony tem uma boa ideia: colocar a máquina numa programação de manutenção. Ele estava aprendendo a economizar o dinheiro do empregador. Esta tabela mostra a diferença. A ideia de Anthony faria seu empregador economizar muito dinheiro: 14500 em cinco anos! Quando Anthony mostra isso a seu patrão, o empregador verá claramente o valor que Anthony tem!

	CUSTOS SEM UM PROGRAMA DE MANUTENÇÃO		CUSTOS COM UM PROGRAMA DE MANUTENÇÃO		
	Reparo	Substituir	Manutenção	Reparo	Substituir
<b>Ano 1</b>	2000		100	0	0
<b>Ano 2</b>	2000		100	500	0
<b>Ano 3</b>		10000	100	0	0
<b>Ano 4</b>			100	500	0
<b>Ano 5</b>	2000		100	0	0
<b>Custo Total</b>	16000		1500		

**Prática:** Mova sua cadeira para falar com a pessoa a seu lado. Revezem-se. Vejam quantas respostas conseguem encontrar!

1. Descrevam um para o outro seu emprego ou o emprego que estão procurando.
  2. Para cada um de seus empregos, encontrem todas as ideias que puderem sobre como:
    - Economizar tempo
    - Melhorar um processo
    - Cuidar melhor das máquinas ou dos produtos
    - Reduzir os erros
  3. Anote as boas ideias e tente fazer com que sejam colocadas em prática no lugar em que você trabalha antes de nossa próxima reunião. Se não tiver emprego ainda, pense em maneiras de preparar-se para implementar suas ideias quando conseguir o emprego.
- 
-

## COMO ASSUMO RESPONSABILIDADE POR MINHA CARREIRA?

**Leia:** Leiam juntos a escritura à direita.

**Debata:** Seu emprego atual (ou o que você está procurando) vai ajudá-lo a tornar-se autossuficiente? Você acredita que o Senhor vai ajudá-lo a preparar-se para empregos melhores? Como Ele vai fazer isso?

**Veja:** “Ele Está Construindo um Palácio” (Não tem o vídeo? Leia a página 110.)

**Debata:** O que aprenderam com esse vídeo? O que sentiram?

**Prática:** Mova sua cadeira para falar com outra pessoa do grupo.

1. Descreva seu emprego atual ou o emprego que está procurando.
2. Descreva o emprego que você quer ter entre dois e quatro anos. É o mesmo emprego ou algum outro?
3. Discuta como seria ter dinheiro suficiente para ir ao templo, servir missão ou ajudar outras pessoas.
4. Anote nestes quadros o que vocês discutiram.

*“Pois o Senhor Deus disse: Se guardardes meus mandamentos, prosperareis na terra.”*

**2 NÉFI 4:4**

ONDE VOCÊ ESTÁ AGORA	ONDE QUER ESTAR

### ATIVIDADE OPCIONAL: COMO ENCONTRAR UM CORRESPONSÁVEL PARA AJUDAR-ME A TER SUCESSO

**(NÃO FAÇA ESSA ATIVIDADE DURANTE A REUNIÃO).**

Se quiser, faça essa atividade antes de nossa próxima reunião:

Um corresponsável pode ajudá-lo a conhecer as regras e expectativas não escritas do local de trabalho. Estude a página 111.



## DE QUE FERRAMENTAS PRECISO PARA ALCANÇAR MINHAS METAS?

- Leia:** Agora que temos uma ideia do lugar para onde queremos ir, como chegar lá? Vamos ler a escritura à direita.
- Debata:** Cristo é capaz de abençoá-lo materialmente? Isso inclui ajudá-lo a conseguir um emprego, a manter o emprego e a sobressair-se em sua carreira?
- Leia:** O Senhor também nos dará experiências em nosso trabalho para ajudar-nos a adquirir habilidades e conhecimento. Ele também espera que obtenhamos conhecimento pelo estudo e pela preparação. Muitos empregos somente estão disponíveis para aqueles que têm um diploma ou nível educacional específico. A formação educacional permite que nos sobressaiamos no emprego e nos tornemos funcionários de maior valor para nosso empregador.
- Prática:** Faça uma lista das habilidades e do conhecimento necessários para seu futuro emprego. Faça uma lista dos meios de obter essas coisas. Quais são os próximos passos de seu caminho? (Um exemplo é fornecido.)

*“Porque não haveríeis chegado até esse ponto se não fosse pela palavra de Cristo, com fé inabalável nele, confiando plenamente nos méritos daquele que é poderoso para salvar.”*

**2 NÉFI 31:19**

CARGOS QUE VOCÊ DESEJA	HABILIDADES E CONHECIMENTO NECESSÁRIOS	MEIOS DE OBTER AS HABILIDADES E O CONHECIMENTO	PRÓXIMO PASSO
Gerente de Construção	Habilidades de engenharia Habilidades de planejamento Habilidades de resolução de problemas Habilidades de comunicação	Cursos de escolas técnicas ou diploma de curso superior de engenharia	Filiar-me a um grupo de autossuficiência “Educação para um Emprego Melhor” para planejar meu próximo passo.



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar suas ideias?

*“Dai ouvidos às palavras do Senhor. (...) Não duvideis, mas acreditai”*

**MÓRMON 9:27**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

---

*Nome do parceiro de ação*

---

*Informações para contato*

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Se ainda estou desempregado, vou acelerar minha busca de emprego.**

**Vou melhorar meu trabalho assumindo responsabilidade por minha carreira.**

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

*Minha assinatura*

---

*Assinatura do parceiro de ação*

### COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadrinhos abaixo, escreva “Sim” ou “Não”.

<i>Acelerei minha busca de emprego (Sim/Não)</i>	<i>Melhorei meu trabalho (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Antes de nossa próxima reunião, faremos nossa avaliação de autossuficiência de novo para ver se estamos nos tornando mais autossuficientes. Precisaremos ter conosco o nosso livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião. (Não sabe como facilitar um tópico do *Meu Alicerce*? Leia a página 13 e a primeira contracapa.)

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

#### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).

#### **Nota ao Facilitador:**

Para a próxima reunião, providencie mais cinco exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

O restante das reuniões será um pouco diferente das que tivemos até agora. Leia o material antes da próxima reunião e esteja preparado para responder perguntas.

# Recursos

## ISSO NÃO É PROBLEMA MEU

Selecione os papéis e faça a encenação.

**JOSEPH (O PATRÃO):** *Gloria, você está três horas atrasada!*

**GLORIA:** *Sinto muito, José. Precisei dormir até mais tarde. Meu filho esteve doente na noite passada e só consegui me deitar bem tarde.*

**JOSEPH:** *Isso não é problema meu.*

**GLORIA:** *Depois, o despertador não tocou hoje pela manhã.*

**JOSEPH:** *Isso não é problema meu.*

**GLORIA:** *Então, quando estava pronta, acabei perdendo o primeiro ônibus.*

**JOSEPH:** *Isso também não é problema meu.*

**GLORIA:** *Quando cheguei ao ponto de ônibus, vi que não tinha dinheiro para pagar a passagem.*

**JOSEPH:** *Isso tampouco é problema meu.*

**GLORIA:** *Então perdi o segundo ônibus porque tive que voltar para casa para pegar dinheiro.*

**ANTHONY:** *Ei, desculpe interromper, mas aquela máquina está quebrada e está vazando por todo lado.*

**JOSEPH:** *Que máquina?*

**ANTHONY:** *Não sei como se chama. Mas a que está num dos cantos, lá atrás, perto das estantes. Thomas não está aqui hoje, e é ele geralmente quem mexe nas máquinas.*

**JOSEPH:** *Isso não é problema meu.*

**ANTHONY:** *Comecei a usá-la e ela emperrou.*

**JOSEPH:** *Ah, não! Isso não é problema meu.*

**ANTHONY:** *Provavelmente há um manual, mas não sei onde está.*

**JOSEPH:** *Está bem, está bem. Os dois, podem parar! Anthony, Gloria, preciso que vocês resolvam os problemas!*

**Voltar para a página 98**

## ISSO É PROBLEMA MEU

Selecione os papéis e faça a encenação.

**JOSEPH:** Anthony, preciso que você ligue para o Thomas e descubra quando ele vai voltar da visita aos clientes. Precisamos de mais fluido para aquela máquina.

**ANTHONY:** Eu sabia que precisaríamos de fluido. Já fui e comprei um pouco e tomei as providências para abastecê-la.

**JOSEPH:** O quê? Você não esperou o Thomas chegar? Anthony, não quero que você quebre a máquina novamente.

**ANTHONY:** Sei tudo sobre a máquina agora. Encontrei o manual, levei-o para casa para ler e, quando voltei, consertei a máquina. Agora sei cuidar dos problemas quando o Thomas estiver visitando clientes.

**JOSEPH:** Ótimo.

**ANTHONY:** E não é tudo. Também fiz um cronograma de manutenção para prevenir futuros problemas.

**JOSEPH:** Obrigado, Anthony. Gostei muito de como você lidou com a situação.

**ANTHONY:** Claro que sim. Isso é problema meu.

**JOSEPH:** [Para si mesmo] Puxa, o Anthony realmente deu um passo adiante. Hoje ele realmente foi merecedor do seu salário.

**JOSEPH:** Oh, olá Gloria. Como você chegou aqui? Angela acabou de ligar e disse que não ia conseguir trabalhar por causa da

greve de ônibus. Fiquei preocupado que você e o Benjamim também não conseguissem chegar.

**GLORIA:** Eu sabia que os motoristas de ônibus estavam dizendo que fariam uma greve, por isso há alguns dias combinei com o Benjamim para que ele me desse uma carona, caso houvesse uma greve.

**JOSEPH:** É muito bom que você tenha pensado nisso com antecedência.

**GLORIA:** Também achei que as filas dos postos de gasolina seriam longas hoje, por isso dei dinheiro ao Benjamim e pedi que ele abastecesse o carro ontem, antes que a decisão a respeito da greve fosse tomada.

**JOSEPH:** Você tinha dinheiro para isso?

**GLORIA:** Sim, tenho separado o dinheiro da condução, e assim o usei para pagar a gasolina. O Benjamim e eu pegamos a Angela, por isso estamos todos aqui.

**JOSEPH:** Gloria, obrigado por antecipar essas coisas. Nossos clientes realmente precisam de vocês três aqui hoje.

**GLORIA:** Claro, Joseph, isso é problema meu.

**JOSEPH:** [Para si mesmo] E eu ia despedi-la. Ela valeu por três funcionários hoje.

**Voltar para a página 98**

## ELE ESTÁ CONSTRUINDO UM PALÁCIO

Escolha alguém para ler o seguinte.

*“Imaginem-se como uma casa viva. Deus entra e reconstrói essa casa. A princípio, você talvez não consiga entender o que Ele está fazendo. Ele conserta as calhas e elimina as goteiras do telhado e assim por diante. Vocês sabiam que esse trabalho precisava ser feito e, por isso, não se surpreendem. Mas, então, Ele começa a derubar partes da casa de um modo que dói absurdamente e que não parece ter sentido.*

*O que Ele vai fazer? A explicação é que Ele está construindo uma casa bem diferente da que vocês imaginaram — levantando uma nova ala aqui, acrescentando outro andar ali, erguendo torres, fazendo pátios. Vocês acharam que estavam sendo transformados em uma bela casinha de campo, mas Ele está construindo um palácio” (C.S. Lewis, Mere Christianity, 1960, p. 160).*

**Voltar para a página 103**

---

## COMO ENCONTRAR UM CORRESPONSÁVEL PARA AJUDAR-ME A TER SUCESSO? (ATIVIDADE OPCIONAL)

**Leia:** Um funcionário de valor conhece as regras e as expectativas do empregador. Mas nem sempre há um “manual da empresa” que descreva essas expectativas. E cada local de trabalho é diferente.

**Prática:** Pense em como você descobriria as regras e expectativas não escritas de um local de trabalho. Você pode pedir ideias a familiares, amigos ou membros do grupo.

**Leia:** Algumas expectativas são apenas bom senso. Outras podem ser observadas. Mas para algumas, você precisará de um corresponsável. Um corresponsável é alguém de sua confiança que conhece as expectativas e regras da empresa e está disposto a ajudá-lo a aprender.

**Prática:** Antes de nossa próxima reunião, escolha um corresponsável em seu local de trabalho e peça-lhe que o ajude a aprender as regras e expectativas da empresa.

Ou descreva o tipo de pessoa que você gostaria de ter como corresponsável em seu futuro local de trabalho.







7

*Quais são meus  
maiores desafios  
no emprego no  
momento?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

**NOVO!**

- A partir de hoje, as reuniões serão um pouco diferentes das seis primeiras que tivemos. Estude o material das próximas páginas para que esteja preparado para responder perguntas.
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.
- Providencie mais cinco exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

**NOVO!**

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

Nome do membro do grupo	Acelerei minha busca de emprego (Sim/Não)	Melhorei meu trabalho (Sim/Não)	Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Aumentei a poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S	S

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 7 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

Leiam a escritura à direita.

**Debata:** À medida que vocês cumprem seus compromissos, que “ternas misericórdias do Senhor” ajudaram a fortalecê-los para vencer os desafios em seu emprego?

*“E eis, porém, que eu, Néfi, vos mostrarei que as ternas misericórdias do Senhor estão sobre todos aqueles que ele escolheu por causa de sua fé, para torná-los fortes com o poder de libertação.”*

**1 NÉFI 1:20**



# APRENDER

## DE QUE MODO PODEMOS AJUDAR UNS AOS OUTROS A VENCER OS DESAFIOS NO EMPREGO?

**Tempo:** Marque 40 minutos no cronômetro para esta página apenas (não para a seção Aprender inteira).

**Leia:** Alguns de nós temos empregos e alguns talvez ainda estejam procurando emprego, mas todos enfrentam desafios no trabalho. Alguns exemplos são:

- Ainda não encontrei um emprego.
- Meu chefe nunca parece satisfeito com meu trabalho.
- Tenho emprego, mas não ganho muito.
- Não sei como lidar com a corrupção no meu trabalho.
- Converso com muitas pessoas, mas ninguém quer me contratar.
- É difícil ser honesto com meu empregador.
- Não gosto de meus colegas de trabalho.
- Não consigo manter um emprego.

Tornamo-nos mais autossuficientes quando nos aconselhamos e praticamos maneiras de vencer os desafios.

**Prática:** Cada membro do grupo vai escrever no quadro seu maior desafio no emprego. Em grupo, escolham três desafios anotados no quadro. Sua prática hoje será discutir e planejar algumas soluções.

Pode ser útil recapitular vídeos, debates e práticas anteriores deste caderno de exercícios. Também pode ser que conheçam alguém de fora do grupo que possa ajudá-los em um dos desafios. Essa pessoa pode ser convidada a ajudar na próxima reunião.

### ESTOU ME TORNANDO MAIS AUTOSSUFICIENTE?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para esta página apenas.

**Leia:** Nossa meta é a autossuficiência, tanto material quanto espiritual. O sucesso em nosso emprego é apenas uma parte dessa meta.

**Debata:** Que mudanças vocês viram na vida ao praticarem e ensinarem os princípios do *Meu Alicerce*?

**Prática:** Abra seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência* numa autoavaliação em branco (no final do livreto). Complete os passos.

Quando tiver terminado, pondere o seguinte por três minutos:

Você está mais ciente de suas despesas? Consegue responder mais perguntas com “frequentemente” ou “sempre”? Está mais confiante no valor que estabeleceu como sua renda autossuficiente? Está mais perto de alcançar sua renda autossuficiente? O que você pode fazer para melhorar?





# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

---

Que ideia vai ajudar na sua busca de emprego ou torná-lo um funcionário melhor nesta semana? Comprometa-se a colocar sua ideia em prática.

Anote esse compromisso na próxima página.

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso ou outras ideias?

*“Em verdade eu digo:  
Os homens devem  
ocupar-se zelosamente  
numa boa causa e  
fazer muitas coisas de  
sua livre e espontânea  
vontade e realizar  
muita retidão.”*

**DOCTRINA E  
CONVÊNIOS 58:27**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

---

*Nome do parceiro de ação*

---

*Informações para contato*

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Vou cumprir meu novo compromisso referente ao emprego que escolhi hoje:**

---

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

*Minha assinatura*

---

*Assinatura do parceiro de ação*



### COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadrinhos abaixo, escreva “Sim” ou “Não”.

<i>Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião.

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

#### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).



8

*Quais são meus maiores  
desafios no emprego  
no momento?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

**NOVO!**

- A cada reunião, vamos aconselhar-nos sobre como vencer nossos maiores desafios. Podem ser diferentes a cada reunião.
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

Nome do membro do grupo	Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)	Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Aumentei a poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 8 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** À medida que vocês cumprem seus compromissos, que “ternas misericórdias do Senhor” ajudaram a fortalecê-los para vencer os desafios em seu emprego?



# APRENDER

## DE QUE MODO PODEMOS AJUDAR UNS AOS OUTROS A VENCER OS DESAFIOS NO EMPREGO?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Leia:** Alguns de nós temos empregos e alguns talvez ainda estejam procurando emprego, mas todos enfrentam desafios no trabalho. Alguns exemplos são:

- Ainda não encontrei um emprego.
- Meu chefe nunca parece satisfeito com meu trabalho.
- Tenho emprego, mas não ganho muito.
- Não sei como lidar com a corrupção no meu trabalho.
- Converso com muitas pessoas, mas ninguém quer me contratar.
- É difícil ser honesto com meu empregador.
- Não gosto de meus colegas de trabalho.
- Não consigo manter um emprego.

Tornamo-nos mais autossuficientes quando nos aconselhamos e praticamos maneiras de vencer os desafios.

**Prática:** Cada membro do grupo vai escrever no quadro seu maior desafio no emprego. Em grupo, escolham três desafios anotados no quadro. Sua prática hoje será discutir e planejar algumas soluções.

Pode ser útil recapitular vídeos, debates e práticas anteriores deste caderno de exercícios. Também pode ser que conheçam alguém de fora do grupo que possa ajudá-los em um dos desafios. Essa pessoa pode ser convidada a ajudar na próxima reunião.



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

---

Que ideia vai ajudar na sua busca de emprego ou torná-lo um funcionário melhor nesta semana? Comprometa-se a colocar sua ideia em prática.

Anote esse compromisso na próxima página.

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso ou outras ideias?

*“Entrega o teu caminho ao Senhor; confia nele, e ele o fará.”*

**SALMOS 37:5**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com ou outro.

---

*Nome do parceiro de ação*

---

*Informações para contato*

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Vou cumprir meu novo compromisso referente ao emprego que escolhi hoje:**

---

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

*Minha assinatura*

---

*Assinatura do parceiro de ação*

### COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadrinhos abaixo, escreva “Sim” ou “Não”.

<i>Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião.

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

#### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).







9

*Quais são meus maiores  
desafios no emprego  
no momento?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

- A cada reunião, vamos aconselhar-nos sobre como vencer nossos maiores desafios. Podem ser diferentes a cada reunião.
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

Nome do membro do grupo	Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)	Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Aumentei a poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 9 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** À medida que vocês cumprem seus compromissos, que “ternas misericórdias do Senhor” ajudaram a fortalecê-los para vencer os desafios em seu emprego?



# APRENDER

## DE QUE MODO PODEMOS AJUDAR UNS AOS OUTROS A VENCER OS DESAFIOS NO EMPREGO?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Leia:** Alguns de nós temos empregos e alguns talvez ainda estejam procurando emprego, mas todos enfrentam desafios no trabalho. Alguns exemplos são:

- Ainda não encontrei um emprego.
- Meu chefe nunca parece satisfeito com meu trabalho.
- Tenho emprego, mas não ganho muito.
- Não sei como lidar com a corrupção no meu trabalho.
- Converso com muitas pessoas, mas ninguém quer me contratar.
- É difícil ser honesto com meu empregador.
- Não gosto de meus colegas de trabalho.
- Não consigo manter um emprego.

Tornamo-nos mais autossuficientes quando nos aconselhamos e praticamos maneiras de vencer desafios.

**Prática:** Cada membro do grupo vai escrever no quadro seu maior desafio no emprego. Em grupo, escolham três desafios anotados no quadro. Sua prática hoje será discutir e planejar algumas soluções.

Pode ser útil recapitular vídeos, debates e práticas anteriores deste caderno de exercícios. Também pode ser que conheçam alguém de fora do grupo que possa ajudá-los em um dos desafios. Essa pessoa pode ser convidada a ajudar na próxima reunião.



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

---

Que ideia vai ajudar na sua busca de emprego ou torná-lo um funcionário melhor nesta semana? Comprometa-se a colocar sua ideia em prática.

Anote esse compromisso na próxima página.

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso ou outras ideias?

*“Achegai-vos a mim e chegar-me-ei a vós; procurai-me diligentemente e achar-me-eis; pedi e recebereis; batei e ser-vos-á aberto.”*

**DOCTRINA E CONVÊNIO 88:63**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com ou outro.

---

*Nome do parceiro de ação*

---

*Informações para contato*

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Vou cumprir meu novo compromisso referente ao emprego que escolhi hoje:**

---

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

*Minha assinatura*

---

*Assinatura do parceiro de ação*

## COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadrinhos abaixo, escreva “Sim” ou “Não”.

<i>Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião.

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).







10

*Quais são meus maiores  
desafios no emprego  
no momento?*

---

Minha Busca de Emprego

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

- A cada reunião, vamos aconselhar-nos sobre como vencer nossos maiores desafios. Podem ser diferentes a cada reunião.
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

Nome do membro do grupo	Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)	Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Aumentei a poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 10 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** À medida que vocês cumprem seus compromissos, que “ternas misericórdias do Senhor” ajudaram a fortalecê-los para vencer os desafios em seu emprego?



# APRENDER

## DE QUE MODO PODEMOS AJUDAR UNS AOS OUTROS A VENCER OS DESAFIOS NO EMPREGO?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Leia:** Alguns de nós temos empregos e alguns talvez ainda estejam procurando emprego, mas todos enfrentam desafios no trabalho. Alguns exemplos são:

- Ainda não encontrei um emprego.
- Meu chefe nunca parece satisfeito com meu trabalho.
- Tenho emprego, mas não ganho muito.
- Não sei como lidar com a corrupção no meu trabalho.
- Converso com muitas pessoas, mas ninguém quer me contratar.
- É difícil ser honesto com meu empregador.
- Não gosto de meus colegas de trabalho.
- Não consigo manter um emprego.

Tornamo-nos mais autossuficientes quando nos aconselhamos e praticamos maneiras de vencer desafios.

**Prática:** Cada membro do grupo vai escrever no quadro seu maior desafio no emprego. Em grupo, escolham três desafios anotados no quadro. Sua prática hoje será discutir e planejar algumas soluções.

Pode ser útil recapitular vídeos, debates e práticas anteriores deste caderno de exercícios. Também pode ser que conheçam alguém de fora do grupo que possa ajudá-los em um dos desafios. Essa pessoa pode ser convidada a ajudar na próxima reunião.



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

---

Que ideia vai ajudar na sua busca de emprego ou torná-lo um funcionário melhor nesta semana? Comprometa-se a colocar sua ideia em prática.

Anote esse compromisso na próxima página.

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso ou outras ideias?

*"Aconselha-te com o Senhor em tudo o que fizeres e ele dirigirá-te para o bem."*

**ALMA 37:37**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

---

*Nome do parceiro de ação*

---

*Informações para contato*

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Vou cumprir meu novo compromisso referente ao emprego que escolhi hoje:**

---

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

*Minha assinatura*

---

*Assinatura do parceiro de ação*



## COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadrinhos abaixo, escreva “Sim” ou “Não”.

<i>Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião.

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).







11

*Quais são meus maiores  
desafios no emprego  
no momento?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

- A cada reunião, vamos aconselhar-nos sobre como vencer nossos maiores desafios. Podem ser diferentes a cada reunião.
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

<i>Nome do membro do grupo</i>	<i>Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>
<i>Gloria</i>	<i>S</i>	<i>S</i>	<i>S</i>	<i>S</i>

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 11 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** À medida que vocês cumprem seus compromissos, que “ternas misericórdias do Senhor” ajudaram a fortalecê-los para vencer os desafios em seu emprego?



# APRENDER

## DE QUE MODO PODEMOS AJUDAR UNS AOS OUTROS A VENCER OS DESAFIOS NO EMPREGO?

**Tempo:** Marque 60 minutos no cronômetro para a seção Aprender.

**Leia:** Alguns de nós temos empregos e alguns talvez ainda estejam procurando emprego, mas todos enfrentam desafios no trabalho. Alguns exemplos são:

- Ainda não encontrei um emprego.
- Meu chefe nunca parece satisfeito com meu trabalho.
- Tenho emprego, mas não ganho muito.
- Não sei como lidar com a corrupção no meu trabalho.
- Converso com muitas pessoas, mas ninguém quer me contratar.
- É difícil ser honesto com meu empregador.
- Não gosto de meus colegas de trabalho.
- Não consigo manter um emprego.

Tornamo-nos mais autossuficientes quando nos aconselhamos e praticamos maneiras de vencer desafios.

**Prática:** Cada membro do grupo vai escrever no quadro seu maior desafios no emprego. Em grupo, escolham três desafios anotados no quadro. Sua prática hoje será discutir e planejar algumas soluções.

Pode ser útil recapitular vídeos, debates e práticas anteriores deste caderno de exercícios. Também pode ser que conheçam alguém de fora do grupo que possa ajudá-los em um dos desafios. Essa pessoa pode ser convidada a ajudar na próxima reunião.



# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

---

Que ideia vai ajudar na sua busca de emprego ou torná-lo um funcionário melhor nesta semana? Comprometa-se a colocar sua ideia em prática.

Anote esse compromisso na próxima página.

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso ou outras ideias?

*“E verdadeiramente Cristo disse a nossos pais: Se tendes fé, podeis fazer todas as coisas que me são convenientes.”*

**MORÔNÍ 10:23**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Comprometer-se.

**Prática:** Escolha o seu parceiro de ação. Decidam quando e como vocês entrarão em contato um com o outro.

---

*Nome do parceiro de ação*

---

*Informações para contato*

**Ler, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Vou cumprir meu novo compromisso referente ao emprego que escolhi hoje:**

---

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja apenas uma moeda ou duas.

Relatarei ao meu parceiro de ação.

---

*Minha assinatura*

---

*Assinatura do parceiro de ação*

### COMO RELATAREI MEU PROGRESSO?

**Prática:** Antes da próxima reunião, use esta tabela de compromissos para registrar seu progresso. Nos quadrinhos abaixo, escreva “Sim” ou “Não”.

<i>Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)</i>	<i>Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)</i>	<i>Aumentei a poupança (Sim/Não)</i>	<i>Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)</i>

**Leia:** Antes de nossa próxima reunião, faremos nossa avaliação de autossuficiência de novo para ver se estamos nos tornando mais autossuficientes. Precisaremos ter conosco o nosso livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

Escolha alguém para facilitar o tópico do *Meu Alicerce* na próxima reunião.

Peça a alguém que faça a oração de encerramento.

#### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).

#### **Nota ao Facilitador:**

Para a próxima reunião, providencie mais cinco exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.







12

*Quais são meus maiores  
desafios no emprego  
no momento?*

---

**Minha Busca de Emprego**

# PARA OS FACILITADORES

## O dia da reunião:

**NOVO!**

- Hoje, o grupo vai passar 20 minutos a mais na seção Comprometer-se. Leia a atividade final do *Meu Alicerce* e esteja preparado para responder perguntas.
- Envie uma mensagem de texto ou ligue para todos os membros do grupo. Convide-os a chegar 10 minutos adiantados para apresentar um relatório de seus compromissos.
- Prepare os materiais da reunião.

**NOVO!**

- Providencie mais cinco exemplares do livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência*.

## 30 minutos antes da reunião:

- Arrume as cadeiras em volta de uma mesa para que todos estejam próximos entre si.
- Desenhe esta tabela de compromissos no quadro.

Nome do membro do grupo	Cumpri meu novo compromisso referente ao emprego (Sim/Não)	Pratiquei o princípio do Meu Alicerce e o ensinei à minha família (Sim/Não)	Aumentei a poupança (Sim/Não)	Relatei ao parceiro de ação (Sim/Não)
Gloria	S	S	S	S

## 10 minutos antes da reunião:

- Conforme os membros do grupo forem chegando, receba-os calorosamente.
- À medida que forem chegando, peça aos membros do grupo que preencham a tabela de compromissos que está no quadro.
- Designe alguém para marcar o tempo.

## No início da reunião:

- Peça a todos que desliguem os celulares e outros aparelhos.
- Façam uma oração (cantem um hino, se quiserem).
- Em voz baixa, peça aos que estão chegando atrasados que preencham a tabela de compromissos enquanto o grupo continua o debate.
- Marque 20 minutos no cronômetro para *Meu Alicerce*.
- Complete o princípio 12 no livreto *Meu Alicerce*. Depois, volte para este livro de exercícios e continue lendo a página seguinte.



# RELATAR

## HONREI MEUS COMPROMISSOS?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para a seção Relatar.

**Prática:** Vamos relatar nossos compromissos. Aqueles que cumpriram todos os seus compromissos, fiquem de pé. (Palmas.)

**Leia:** Agora, fiquem todos de pé. Vamos recitar nossos lemas juntos:

**“E é meu propósito suprir a meus santos, pois todas as coisas são minhas.”**

*Doutrina e Convênios 104:15*

**Com fé no Senhor, estamos trabalhando para nos tornarmos autossuficientes.**

**Leia:** Sentem-se.

**Debata:** À medida que vocês cumprem seus compromissos, que “ternas misericórdias do Senhor” ajudaram a fortalecê-los para vencer os desafios em seu emprego?



# APRENDER

## DE QUE MODO PODEMOS AJUDAR UNS AOS OUTROS A VENCER OS DESAFIOS NO EMPREGO?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para esta página apenas (não para a seção Aprender inteira).

Além disso, observe que você vai passar 20 minutos a mais do que de costume na seção Comprometer-se.

**Leia:** Alguns de nós temos empregos e alguns talvez ainda estejam procurando emprego, mas todos enfrentam desafios no trabalho. Alguns exemplos são:

- Ainda não encontrei um emprego.
- Meu chefe nunca parece satisfeito com meu trabalho.
- Tenho emprego, mas não ganho muito.
- Não sei como lidar com a corrupção no meu trabalho.
- Converso com muitas pessoas, mas ninguém quer me contratar.
- É difícil ser honesto com meu empregador.
- Não gosto de meus colegas de trabalho.
- Não consigo manter um emprego.

Tornamo-nos mais autossuficientes quando nos aconselhamos e praticamos maneiras de vencer desafios.

**Prática:** Cada membro do grupo vai escrever no quadro seu maior desafio no emprego. Em grupo, escolham três desafios anotados no quadro. Sua prática hoje será discutir e planejar algumas soluções.

Pode ser útil recapitular vídeos, debates e práticas anteriores deste caderno de exercícios. Também pode ser que conheçam alguém de fora do grupo que possa ajudá-los em um dos desafios. Essa pessoa pode ser convidada a ajudar na próxima reunião.

## ESTOU ME TORNANDO MAIS AUTOSSUFICIENTE?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para esta página apenas.

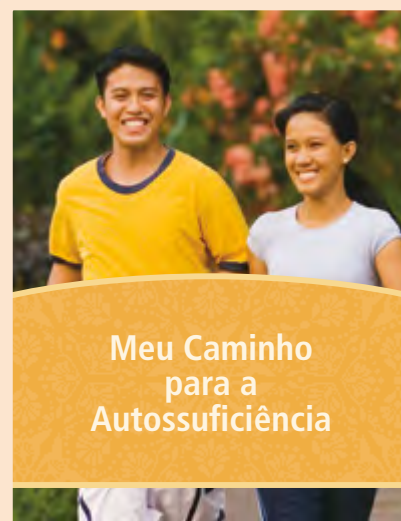
**Leia:** Nossa meta é a autossuficiência, tanto material quanto espiritual. O sucesso em nosso emprego é apenas uma parte dessa meta.

**Debata:** Que mudanças vocês viram na vida ao praticarem e ensinarem os princípios do *Meu Alicerce*?

**Prática:** Abra seu livreto *Meu Caminho para a Autossuficiência* numa autoavaliação em branco (no fim do livreto). Complete os passos.

Quando tiver terminado, pondere o seguinte por três minutos:

Você está mais ciente de suas despesas? Consegue responder mais perguntas com “frequentemente” ou “sempre”? Está mais confiante no valor que estabeleceu como sua renda autossuficiente? Está mais perto de alcançar sua renda autossuficiente? O que você pode fazer para melhorar?







# PONDERAR

## O QUE DEVO FAZER PARA MELHORAR?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para a seção Ponderar.

**Prática:** Leia a escritura à direita ou pense em outra escritura. Pondere silenciosamente o que está aprendendo. Anote abaixo toda inspiração que tiver.

---

---

---

---

---

---

Que ideia vai ajudar na sua busca de emprego ou torná-lo um funcionário melhor nesta semana? Comprometa-se a colocar sua ideia em prática.

Anote esse compromisso na próxima página.

**Debata:** Alguém gostaria de compartilhar seu compromisso ou outras ideias?

*“O Senhor é capaz de fazer todas as coisas segundo sua vontade, para os filhos dos homens, se nele exercerem fé.”*

**1 NÉFI 7:12**



# COMPROMETER-SE

## DE QUE MANEIRA VOU PROGREDIR DIARIAMENTE?

**Tempo:** Marque 10 minutos no cronômetro para esta página apenas.

**Leia, em voz alta, cada compromisso para seu parceiro de ação. Prometa honrar seus compromissos! Assine abaixo.**

### MEUS COMPROMISSOS

**Vou cumprir meu novo compromisso referente ao emprego que escolhi hoje:**

\_\_\_\_\_

Vou praticar o princípio do *Meu Alicerce* de hoje e ensiná-lo à minha família.

Aumentarei a minha poupança — mesmo que seja com apenas uma ou duas moedas.

\_\_\_\_\_  
*Minha assinatura*



## COMO POSSO CONTINUAR A SER AUTOSSUFICIENTE?

**Tempo:** Marque 20 minutos no cronômetro para esta página.

**Leia:** Abra na página 28 do livreto *Meu Alicerce* e faça a atividade final e planeje um projeto de serviço em grupo. Quando terminar, volte para cá.

Parabéns! Terminamos este caderno de exercícios e melhoramos em muitos aspectos. Estamos nos tornando mais autossuficientes!

O grupo pode continuar a reunir-se nas próximas semanas para dar apoio e incentivo uns aos outros, se desejar.

Para continuar a fortalecer sua autossuficiência, você pode:

- Apresentar-se como voluntário e servir num centro de autossuficiência perto de onde você mora. (Um dos propósitos de tornar-se autossuficiente é poder ajudar outros. O serviço ao próximo é uma grande bênção.)
- Continuar a reunir-se com seu grupo. Continuar a dar apoio e incentivo uns aos outros.
- Continuar a assistir à devocionais de autossuficiência.
- Manter contato com seu parceiro de ação. Dar apoio e incentivo um ao outro.

**Vou continuar a progredir assumindo e cumprindo compromissos.**

---

*Minha assinatura*

**Leia:** Agora terminaremos com uma oração.

### **Aceitamos Sugestões e Comentários**

Envie suas ideias, feedback, sugestões e experiências para [srsfeedback@LDSchurch.org](mailto:srsfeedback@LDSchurch.org).

### **Nota ao Facilitador:**

Lembre-se de relatar o progresso do grupo em [srs.LDS.org/report](https://srs.LDS.org/report).





# MAPA PARA O SUCESSO NA BUSCA DE EMPREGO

*Diariamente: Consagre seus esforços, acelere sua busca de emprego, participe de sua rede*

## **Como posso encontrar as oportunidades certas de emprego?**

- Reconhecer o que tenho a oferecer aos empregadores.
- Usar o meu "Comercial de 30 Segundos" com o maior número de pessoas possível.

## **Como me sobressair no emprego e continuar a ser bem-sucedido?**

- Ser proativo e prevenir problemas no meu novo emprego.
- Aprender as normas e as expectativas do local de trabalho.
- Fornecer ao meu empregador mais valor do que o meu custo para a empresa.
- Assumir a responsabilidade por minha carreira.

## **Como me apresentar com poder de persuasão?**

- Identificar como alcançar resultados que são importantes para o empregador.
- Usar declarações de poder para mostrar o meu valor para os empregadores.

## **Como acelerar a minha busca de emprego?**

- Fazer a Busca Acelerada de Emprego todos os dias.
- Acompanhar meu progresso na busca de emprego.

## **Como acessar o mercado "oculto" de trabalho?**

- Encontrar empregos "ocultos" por meio da rede de contatos.
- Usar declarações de poder para mostrar meu valor à minha rede de contatos.
- Ajudar a minha rede a me ajudar.

## **Como posso me destacar como a escolha certa?**

- Preparar-me bem para cada entrevista.
- Aprender habilidades para me sobressair em cada entrevista.
- Aprender a preencher fichas de inscrição para vagas.



## **PROGRESSO DIÁRIO**

- Fazer estas perguntas continuamente.
- Encontrar respostas e ideias.
- Aprender, melhorar e repetir

A IGREJA DE  
**JESUS CRISTO**  
DOS SANTOS  
DOS ÚLTIMOS DIAS



**SERVIÇOS DE AUTOSSUFICIÊNCIA**  
EMPREGO • EDUCAÇÃO • NEGÓCIO PRÓPRIO

PORTUGUESE

