



Negócios &  
Estratégias

**ARTIGO 58**  
**TRANSFORMADOR**

**O COLABORADOR  
MUDOU. A GESTÃO  
QUE NÃO MUDOU  
ESTÁ FICANDO PARA  
TRÁS.**





Negócios &  
Estratégias

## INTRODUÇÃO

# Durante muito tempo, o mercado formou profissionais obedientes.

Pessoas treinadas para cumprir ordens, repetir processos e esperar orientação. Esse modelo funcionou enquanto o ambiente era previsível.

Hoje, ele colapsou.





O colaborador que o mercado está formando agora é mais informado, mais exposto a referências e menos tolerante à incoerência. Ele observa rápido. Percebe se o líder sabe o que está fazendo.

Entende quando não existe critério. E reage a isso não com confronto, mas com desligamento silencioso.

Esse novo perfil valoriza três coisas muito claras:

### **1. Clareza de jogo**

Ele precisa saber como a empresa funciona, o que é esperado dele, quais são as regras reais — não as do discurso, mas as da prática.

### **2. Estrutura para crescer**

Não adianta falar em plano de carreira genérico. Ele quer saber o que precisa dominar, quais entregas contam, como é avaliado e em quanto tempo evolui.

### **3. Liderança acessível e coerente**

Não perfeita. Coerente. Líder que fala uma coisa e age de outra perde esse profissional rapidamente.

Quando essas três bases não existem, o colaborador não “veste menos a camisa”. Ele simplesmente entra em modo proteção. Faz o que pedem, mas não entrega o que poderia.

A boa notícia é que empresas que ajustam sua gestão não precisam competir por talento no grito.



Negócios &  
Estratégias



Elas passam a atrair pessoas mais maduras porque oferecem algo raro: ambiente previsível, justo e estruturado.

O novo colaborador não é fraco. Ele é mais consciente. E isso exige líderes mais preparados.





Negócios &  
Estratégias

— ” —

**O SEU MODELO  
DE GESTÃO  
FORMA PESSOAS  
MELHORES OU  
APENAS OCUPA  
PESSOAS POR UM  
TEMPO?**



Negócios &  
Estratégias



**Se você percebe que seu time executa, mas não se envolve... se sente que as pessoas estão presentes, mas não conectadas... talvez o problema não seja geração, perfil ou mercado.**

**Talvez seja falta de clareza, estrutura e acompanhamento.**

**Na Mentoria O Resgate, esse é um dos pontos centrais: ajudar empresários a reorganizar a forma como lideram pessoas, constroem times maduros e param de perder energia trocando gente sem resolver a causa.**

*Escaneie o QR Code  
e acesse a mentoria  
O Resgate.*

