

ARTIGO 64
TRANSFORMADOR

**EMPRESAS PRECISAM
FOCAR EM COMO AS
PESSOAS SE SENTEM
— NÃO APENAS NO
QUE OFERECEM**



INTRODUÇÃO

Durante anos, empresas acreditaram que cultura era construída pelo que elas entregam: benefícios, ambientes bonitos, programas sofisticados, eventos motivacionais.



Mas existe um problema sério:
O investimento aumentou. A satisfação não.

Porque benefício não é sentimento.
E empresas seguem obcecadas pelo primeiro
— e cegas para o segundo.

Pesquisas mostram um dado desconfortável:
apenas 13% das pessoas se dizem realmente
satisfeitas no trabalho. Por quê?



POR QUE BENEFÍCIOS NÃO RESOLVEM QUANDO O SENTIMENTO ESTÁ QUEBRADO

Uma empresa pode oferecer home office, flexibilidade, bônus, ginástica laboral. Mas, se o funcionário se sente **invisível**, tudo isso vira decoração.

Pode oferecer cursos, mentorias e trilhas de carreira. Mas, se a pessoa se sente **pressionada**, nada disso vira desenvolvimento — vira cobrança.

O ponto é direto:

- Você pode oferecer muito e a pessoa se sentir desvalorizada;
- E pode oferecer pouco e a pessoa se sentir valorizada.

O que determina a experiência não é o que está no pacote. É o que está na relação.



O QUE REALMENTE IMPORTA NA GESTÃO DE PESSOAS

Pessoas não querem só benefício, elas querem humanidade. E isso se constrói em quatro movimentos essenciais:

1. Reconhecer contribuição

Não é elogiar. É contextualizar impacto.

2. Ouvir de verdade

Não é responder. É considerar.

3. Respeitar limites

Não é permissividade. É coerência.

4. Relação humana, não utilitária

Ninguém entrega sua melhor versão num ambiente onde é tratado como recurso.

Com esses pilares, qualquer benefício ganha força. Sem eles, vira remendo caro.



O JOGO MUDOU — E A GESTÃO PRECISA MUDAR COM ELE

Empresas que crescem não são as que oferecem mais, são as que fazem as pessoas se sentirem vistas.

O colaborador de hoje não busca perfeição, ele busca verdade, coerência, clareza e respeito. E quando isso existe, o vínculo deixa de ser frágil e a performance deixa de ser acidental.

O time deixa de ser um risco — vira potência.





Negócios &
Estratégias



**A MAIOR VANTAGEM
COMPETITIVA DE
UMA EMPRESA É
EMOCIONAL — É
FAZER AS PESSOAS
QUEREREM FICAR
ANTES MESMO DE
QUEREREM
GANHAR MAIS.**



Negócios &
Estratégias



Se você percebe um time presente, mas não conectado ou se já entendeu que cultura não se constrói com benefícios, e sim com vínculo e consegue construir esse fluxo...

A Mentoria O Resgate existe exatamente para isso: transformar relacionamento em método, método em prática e prática em resultado.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com