

A situação que no momento todos vivemos é inédita e traz-nos incertezas, mas de uma coisa estamos certos, hoje, a maioria das organizações contempla ou implementa uma ou mais iniciativas de mudança, envolvendo toda, ou parte da organização e concebidas para anular ameaças, ou aproveitar oportunidades.

Mas, embora possam ter ajuda das máquinas, ainda serão os humanos que, com a sua resiliência, irão arranjar soluções para esta e futuras situações.

Assim, continuando a existir a necessidade de desenvolver competências - até de Capacitação para a Mudança - neste momento poderíamos estar a recomendar que deveria fazer formação online, pois existem limitações de reuniões presenciais e uma vez que temos as ferramentas e a experiência, o nosso intuito de faturar poderia estar salvaguardado, se usasse esta alternativa. Mas, o nosso intuito não é somente faturar, tal como o nosso *claim* afirma, **Somos Aliados para Resultados e se são Resultados que procura, e procuramos, temos de recomendar sempre o que melhor responde às suas Necessidades.**

Nestas últimas semanas adiámos várias iniciativas com os nossos Clientes, pois o que procurávamos atingir, era melhor conseguido presencialmente e de momento estamos limitados nesta opção. Noutros casos, alterámos o processo para sessões à distância, pois, como são projetos de continuidade, estas sessões, que já faziam parte do nosso quotidiano, poderiam continuar nesta vertente, continuando a atingir os resultados pretendidos.

Temos as ferramentas, os programas e acima de tudo a experiência, assim, consideramos que utilizando sessões virtuais à distância, (usando como exemplo ferramentas como o Skype, Hangouts, Teams, Zoom, Adobe, Webex, Moodle, etc.) esta possa ser uma boa alternativa, pois já existem relações estabelecidas no passado, conseguindo-se tratar na mesma de questões comportamentais. As Formações online, com atividades assíncronas, poderão ser uma boa alternativa para projetos específicos de adquirir competências técnicas, ou para se focar em ferramentas concretas. Existe flexibilidade, consegue-se interatividade e o ritmo da aprendizagem pode ser personalizado.

Esta última opção, trabalha mais as áreas do Saber e do Saber Fazer, mas para atingir os objetivos a que normalmente nos propomos, temos de nos focar no **Querer (e Crer) Fazer**. Tratar questões de Atitude, Motivação, Vender mais, Liderar melhor, etc. é algo que não acontece num clicar de dedos. E é por isso que adequamos os nossos contributos à realidade das Organizações, assegurando os resultados, Unindo Teoria e Prática numa combinação única de respostas às questões “O que devo fazer?” e “Como devo fazê-lo?”. Temos e terá de ponderar o que utilizar conforme o que quer atingir e nunca o fazer por fazer.

Estamos a viver um clima de incertezas e algumas mudanças terão de ser feitas. Teremos de continuar a desenvolver competências, mas mais que nunca, temos de contribuir para as soluções, tendo Controlo da Atenção, sabendo Lidar com a Pressão e focando-nos nos resultados que queremos alcançar.

**Somos Aliados para Resultados, através de um empenho total no atingimento dos objetivos planeados e estamos prontos para responder pelos resultados do investimento nos nossos serviços.**

# O HOMEM E A MÁQUINA



Carlos Melo  
Managing Partner

aliados | Basilaris



2019

TOP  
20  
COMPANY

Miller Heiman Group™

LEADERSHIP TRAINING

SALES TRAINING

ACHIEVE+FORUM

LEADERSHIP TRAINING

SALES TRAINING



The Research Division of Miller Heiman Group



CSO Insights



aliados  
para resultados

Basilaris