

DIÓGENES LUCCA

↑ **SUPER** ↑
PERFORMANCE

↑ Lições das ↑
TROPAS ↑
DE ELITE ↑
↑ **APLICADAS AO MUNDO** ↑
CORPORATIVO ↑

DIÓGENES LUCCA



**SUPER
PERFORMANCE**

Lições das
**TROPAS
DE ELITE**
APLICADAS AO MUNDO
CORPORATIVO

COPYRIGHT © FARO EDITORIAL, 2021

Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização por escrito do editor.

Diretor editorial **PEDRO ALMEIDA**

Coordenação editorial **CARLA SACRATO**

Preparação **DANIELA TOLEDO**

Revisão **DANIEL RODRIGUES AURÉLIO E VALQUÍRIA DELLA POZZA**

Capa e diagramação **OSMANE GARCIA FILHO**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Angélica Ilacqua CRB-8/7057

Lucca, Diogênes

Super performance / Diogênes Lucca. — São Paulo :
— São Paulo : Faro Editorial, 2021.
192 p.

ISBN 978-65-86041-98-9

1. Sucesso 2. Desempenho 3. Sucesso nos negócios
4. Liderança I. Título

21-1136

CDD 158.1

Índice para catálogo sistemático:

1. Sucesso



1ª edição brasileira: 2021

Direitos de edição em língua portuguesa, para o Brasil,
adquiridos por FARO EDITORIAL

Avenida Andrômeda, 885 – Sala 310

Alphaville – Barueri – SP – Brasil

CEP: 06473-000

www.faroeditorial.com.br

APRESENTAÇÃO

Atitudes de uma pessoa de alta performance

É importante compreendermos que há tipos variados de pessoas no mundo. Diversos estudos indicam distintas personalidades e comportamentos humanos e, quase consensualmente, distinguem pessoas regulares das de alta performance. As regulares são maioria. Nasceram, cresceram e vivem para ser comandadas. Costumam cumprir seus horários de atividades e entregam resultados básicos. Mas há outras que nos surpreendem, são ativas, criativas, construtivas, empreendedoras, pensam além do elementar, comandam. Essas lideram pelo seu modelo de relacionamento nas suas atividades e com o mundo. São pessoas de alta performance. Destacam-se facilmente das demais.

Isso me faz recordar de uma metáfora que consegue ilustrar bem a diferença entre essas pessoas. A história “As laranjas de Steven e Michael” nos ajuda a reconhecer e diferenciar esses atributos.

Steven, um antigo funcionário de uma empresa, soube que Michael, seu colega de trabalho, um novato, havia recebido um aumento considerável de salário, e por isso ficou muito triste,

sentiu-se desprestigiado e decepcionado com o Dr. Franco, o diretor da empresa. Após um bom tempo tentando digerir o desconforto, não suportou e foi ter uma conversa com ele. Disse-lhe que achava injusto não ter recebido o aumento salarial concedido a Michael, uma vez que era um funcionário mais antigo e exemplar na empresa.

Dr. Franco pacientemente o ouviu, mas não lhe respondeu. Apenas lhe pediu um favor:

— Sr. Steven, está vendo aquele caminhão lá do outro lado da rua? É de um vendedor de laranjas, e eu gosto muito de laranjas. O senhor poderia ver o preço das laranjas para mim?

Tentando agradar o chefe, mas, ao mesmo tempo, contrariado por não ter a resposta sobre o aumento salarial, Steven foi ver o preço da laranja.

— Chefe, já fui lá ver. O vendedor disse que a dúzia de laranjas custa cinco reais.

— Sr. Steven, e se eu comprar dez dúzias de laranjas, qual será o preço que o homem faz? Você pode verificar? — o Dr. Franco perguntou.

Mais uma vez, Steven ficou indignado com o diretor, pois este não lhe falou nada sobre o aumento e ainda o fez voltar até o vendedor. Dizia consigo mesmo: “Por que o diretor não perguntou tudo de uma vez?”. Mas foi e perguntou o preço de dez dúzias de laranjas e retornou ao chefe.

— Oi, chefe, o vendedor disse que dez dúzias saem por quatro e cinquenta cada.

— Sr. Steven, gosto muito de laranjas e estou interessado em comprá-las! E se eu comprar toda a carga de laranja do caminhão, a que preço ele me fará cada dúzia?

Steven quase explodiu. Ele teria de ir até lá e perguntar novamente. Parecia que o diretor estava querendo fugir do assunto sobre o aumento salarial, pensava. Mesmo irritado, foi até lá, perguntou ao dono do caminhão e voltou:

— Chefe, se o senhor comprar toda a carga, ele vai vender a dúzia a três e oitenta.

Calmamente, Dr. Franco o agradeceu e lhe pediu que se sentasse, aguardasse um pouco no local e, pelo interfone, avisou à secretária que chamasse Michael, funcionário que havia tido o aumento salarial. Sorridente, Michael chegou e cumprimentou o diretor:

— Bom dia, Dr. Franco. O senhor mandou me chamar, estou às ordens.

— Sr. Michael, está vendo aquele caminhão lá do outro lado da rua? É de um vendedor de laranjas e eu gosto muito de laranjas. O senhor poderia ver o preço das laranjas para mim?

— Sim, senhor — disse Michael, que rapidamente saiu e voltou com meia dúzia de laranjas debaixo do braço e, muito animado, foi logo dizendo: — Dr. Franco, o preço de uma dúzia de laranjas custa cinco reais. Mas, se o senhor comprar dez dúzias ou mais, ele pode dar um desconto e vender a quatro e cinquenta a dúzia. Já se o senhor quiser comprar toda a carga do caminhão, ele pode fazer a três e oitenta a dúzia. Então dei uma “choradinha” e ele disse que pode diminuir para três e cinquenta a dúzia se o senhor pagar à vista. Ele possui duzentas dúzias disponíveis e entrega onde o senhor quiser. Então eu disse ao vendedor que o meu patrão estava interessado em laranjas e, provavelmente, gostaria de saber se elas estavam docinhas. Então, o vendedor me deu meia dúzia como amostra grátis para o senhor avaliar a qualidade.

— Sr. Michael, muito obrigado. Pode se retirar agora, por favor — disse o Dr. Franco.

— Pois não, senhor, estou às ordens — falou Michael, sorrindo, e voltou ao serviço.

O Sr. Steven, que a tudo assistira, olhou para o Dr. Franco. Nenhuma palavra foi dita.

— Sr. Steven, ainda deseja saber o motivo do aumento salarial do outro funcionário?

— Não precisa mais responder, Dr. Franco. Eu já aprendi a lição.

Steven retirou-se, triste, mas ao mesmo tempo envolto no pensamento em ser um novo homem e de atitudes melhores.

Diógenes Lucca discorre acerca das ferramentas comportamentais e atitudes que caracterizam uma pessoa de alta performance.

Com sua experiência em diversas atividades, pessoais e profissionais, extrai pontualmente lições aprendidas ao longo de sua carreira, especialmente no comando de operações e de tropas policiais especiais e de elite. Aqui são revelados atributos que podem ser apreendidos e praticados, proporcionando incríveis transformações na vida do leitor desta obra. Um resultado regular é diferente de um resultado de alta performance. Mais que isso. Uma pessoa regular é diferente de uma pessoa de alta performance. Ser um profissional melhor, um marido ou esposa melhor, um filho ou filha melhor, um estudante melhor, enfim, são muitas aplicações no dia a dia.

Caro leitor, certamente este compêndio de pensamentos inspiradores impulsionará novas atitudes frente ao seu trabalho e à sua vida. Assim como a metáfora do Dr. Franco, Sr. Steven e Sr. Michael, esta leitura poderá influenciá-lo a se tornar um membro da tropa de elite da sua empresa e da sua própria vida para uma alta performance!

Parabenizo o meu amigo e mais que irmão Lucca por mais esta audaciosa contribuição à sociedade. Ele é incansável quando trata do assunto alta performance, quer seja nas suas palestras presenciais ou a distância, nas orientações estratégicas, nas operações que comanda e até mesmo nos bons momentos de lazer com familiares e amigos. Um apaixonado pelo tema. Desejo a você, leitor, uma excelente viagem pelo mundo do conhecimento sob a lente de quem efetivamente entende do assunto.

Boa leitura!

ROBERTO ZAPOTOCZNY COSTA

Sócio da *The First Consultoria* e professor da FIA — Fundação Instituto de Administração

**ASSINE NOSSA NEWSLETTER E RECEBA
INFORMAÇÕES DE TODOS OS LANÇAMENTOS**

www.faroeditorial.com.br



CAMPANHA



Há um grande número de portadores do vírus HIV e de hepatite que não se trata. Gratuito e sigiloso, fazer o teste de HIV e hepatite é mais rápido do que ler um livro.
FAÇA O TESTE. NÃO FIQUE NA DÚVIDA!



ESTA OBRA FOI IMPRESSA EM
MAIO DE 2021