

Os benefícios da socialização por meio de vivências ao ar livre

Por: Aristides Faria. Consultor Independente na área de RH. Professor. Diretor de Comunicação da Associação Brasileira de Bacharéis em Turismo do Estado de São Paulo. Bacharel em Turismo (UNISUL) e Especialista em Gestão de Recursos Humanos (UFSC).

∴ A concepção da Consultoria [RH em Hospitalidade]

Empreender é um processo. Este ciclo pode ser despertado por uma série de elementos, fatos e situações da vida, seja profissional ou pessoal. Em meu caso estes dois campos da vida, que são naturalmente entrelaçados, acabaram sofrendo uma série de interferências externas. Assim, surgiu a **necessidade de criar algo novo**.

Senti que deveria **desenvolver** um projeto/produto/serviço que me possibilitasse alcançar três objetivos: após mudança de Estado, eu precisava formar uma rede de contatos em São Paulo; adquirir experiência profissional na área de RH, já que sempre trabalhei em Turismo e Hotelaria; e gozar de mobilidade para dar continuidade a outros projetos.

Lancei o *blog* [RH em Hospitalidade] – <http://rhemhospitalidade.blogspot.com> – em outubro de 2007. Após algum tempo notei que havia criado um negócio de baixíssimo custo, largo alcance e alto envolvimento das pessoas. O *blog* mostrou-se dinâmico, interativo e confiável. Passamos a ganhar relevância nos buscadores e a receber cada vez mais visitantes e parceiros. Quais nossos diferenciais? **Pesquisa, inovação, dedicação e foco**.

Cursei uma disciplina no Mestrado em Ciências da Comunicação da Escola de Comunicações e Artes da Universidade de São Paulo e comecei a aprender que um *blog* é apenas a **ponta do iceberg da comunicação**. Este foi o grande salto! **Ao final deste semestre (2008/b) lancei o website de comercialização. Isso aconteceu um ano antes da previsão inicial!** Confira: <http://www.rhemhospitalidade.com>.

Notei que havia, então, grande **aceitação do mercado** em relação a nossa proposta e também um vasto campo de **oportunidades** a serem semeadas. Perceba que à esta altura somaram-se: necessidade, criação, desenvolvimento, pesquisa, inovação, dedicação, foco e a oportunidade. **Bingo!** Nasce o serviço de assessoria em gestão de pessoas com foco no mercado de turismo & hotelaria.

∴ Os parceiros são parte essencial do negócio

Sou incondicionalmente grato ao **Prof. Renato Marchesini**, pois foi a pessoa que injetou entusiasmo e confiança em mim e em minha proposta. O mercado aceitou e há um amplo campo a ser desbravado, mas o processo é bastante lento. Assim, há fatalmente horas em que sentimo-nos sós e sem perspectivas. **Então, o Renato surgiu primeiro enquanto colega e depois tornou-se o principal parceiro comercial**. Hoje me sinto à vontade para dizer que somos amigos pessoais. O admiro bastante por ser um vencedor que caminha exclusivamente pela estrada da ética, da transparência e do profissionalismo.

Foi ele quem proporcionou uma visão mais comercial e devido a nosso convívio notei que poderia acelerar em um ano o lançamento de nosso *website* de comercialização. Provavelmente sem perceber ele ajudou a dar cara de consultoria a nosso trabalho autônomo.

Em meados de 2008, após algumas conversas criamos o **Treinamento EcoEmpresarial ao ar livre**, que são vivências ao ar livre oferecidas a empresas de diversos mercados. O problema é que enquanto profissional de RH eu não acreditava nestas propostas. Sempre as vi como trabalhos do tipo “caça níquel”, pois os efeitos de treinamentos ao ar livre tendem a ser efêmeros, de curta duração e o mercado não tem mais acreditado tanto neles.

Bem, surgiu um impasse. **Ou eu abraçava a proposta do Renato, buscando desenvolver uma nova leitura destes treinamentos, livrando-me deste conceito já agarrado em mim, ou descartava e continuava com os serviços *indoor* que ofereço.** Leituras, horas e pensamentos depois percebi que há uma infinidade de meios, estratégias educacionais e operacionais para realizar estas vivências. Comecei a perceber que uma série de conhecimentos e experiências anteriores que eu havia agregado anos atrás poderiam ser a base para uma proposta inovadora de vivências ao ar livre.

Notei, também, que eu poderia envolver este produto em outros campos meu negócio. E é assim que estamos comercializando o **Treinamento EcoEmpresarial ao ar livre**: baixo custo, alta capilaridade, foco nas pessoas e baseado em nossa fundamentação. Estes fundamentos são: **educação ambiental, socialização fora do ambiente controlado e integração entre homem e natureza.**

Estes fundamentos têm o objetivo de “resolver” problemas organizacionais tais como: desenvolvimento da **inteligência emocional**; controle e percepção de **atitudes destrutivas**, transformando-as em atitudes construtivas e agregadores; e o **desenvolvimento de fatores de diferenciação**, processo que começa com o conhecimento e a percepção dos mesmos.

Voltando a questão da comercialização, gostaria de comentar os três meios que elegemos para processar a divulgação de nosso serviço:

Webpage: página dentro do *website* [RH em Hospitalidade] com formulário para contato. Confira: <http://www.rhemhospitalidade.com/ecoempresarial.html>;

Coluna semanal “Treinamento EcoEmpresarial”: publicação – em três meios – de um artigo que busca defender a referida fundamentação. Ao final segue um *link* para a citada *webpage*;

E-Zine Treinamento EcoEmpresarial: trata-se da revista eletrônica, também conhecida como E-Magazine ou E-Zine, que leva o mesmo nome do serviço, que pode ser acessada por meio do *blog* ou do *website*. É uma coletânea mensal dos quatro artigos da coluna anteriormente citada, mas veiculado em meio mais interativo, dinâmico e visualmente agradável.

Falei ao Prof. Renato que o **Treinamento EcoEmpresarial ao ar livre** seria o “projeto do ano de 2009”, quando começamos a trabalhar esta marca juntos. Continua sendo um processo lento, mas quando estamos acompanhados de pessoas competentes, entusiasmadas, apaixonadas pelo que fazemos e comprometidas com o desenvolvimento dos outros também, tudo fica mais tranqüilo.

∴ **Contribuições do profissional de turismo**

Finalizo chamando atenção para as contribuições dos profissionais de turismo. Nossa formação é ampla, mas sem perceber teimamos em ler, conhecer e pesquisar temas relacionados ao turismo por meio de autores e demais fontes originais de nossa área. É um erro. **Temos de nos acostumar em recorrer diretamente às fontes!**

Em nosso caso há três campos fundamentais: **gestão de pessoas** (cursei pós-graduação em gestão de recursos humanos, me engajei em cursos complementares e trabalhei na área); **comunicação** (cursei parte do mestrado nesta área, participei de cursos de *marketing*, além de escrever sobre o tema); **turismo e hotelaria** (minha área de formação e de trabalho por seis anos em variadas atividades).

Siga em frente e mais do que uma posição confortável no mercado, busque uma formação e uma experiência profissional completa, sólida e ética. Apaixone-se a cada dia por suas tarefas e agradeça a Deus pela saúde e oportunidade que lhe foi proporcionada. Diariamente, faça jus por receber mais e seja sempre grato por isto. Empenhe-se não apenas por seu bem, mas pela realização pessoal e profissional daqueles que estão ao seu lado.

Um forte abraço!

Sucesso sempre,

Aristides Faria