



### POR LIEN MENDES

Especialista em Gestão de Pessoas, mentora de líderes e consultora de Desenvolvimento Humano, certificada em Liderança pela Ohio University.  
E-mail: contato@lienmendes.com.br

# DA FACULDADE AO TOPO: CINCO ESTRATÉGIAS PARA CONSTRUIR SUA CARREIRA

**S**e você está na faculdade (ou começando a vida profissional) e já sente a pressão de “acertar de primeira”, respire. É fácil acreditar que existe um caminho “correto”, um trilho oculto que leva, em linha reta, do primeiro semestre ao cargo dos sonhos.

Só que carreira não é trilho, é rio. Muda de curso, encontra pedras, desvia, alarga, aprofunda. Quem chega no topo geralmente não foi “o talhado”, foi quem aprendeu a navegar. E o que separa quem chega no topo não é “sorte”, é um conjunto de escolhas pequenas, repetidas com consistência, intenção e humildade para aprender.

Não espere o diploma para pensar sua trajetória. Carreira começa agora, enquanto você estuda: no jeito como se apresenta, aprende, se relaciona e entrega valor real. É postura que mistura curiosidade, disciplina e generosidade com as pessoas.

Abaixo, cinco estratégias que funcionam na prática. Não são receitas de bolo, são mapas de navegação.

## 1. Postura que abre portas: curiosidade com método

O primeiro passo não é escolher um cargo. É escolher um problema que te mobilize. Pode ser reduzir desperdício no laboratório, melhorar a experiência de um serviço destinado ao público, criar um painel de dados que clareie decisões, entre outros. Quando você escolhe um problema real, suas leituras ganham sentido, as conversas viram pesquisa de campo, a curiosidade deixa de ser dispersa e vira direção. Aos poucos, nasce algo que o mercado reconhece de longe: reputação de utilidade. Você passa a ser lembrado porque resolve, não porque fala bonito.

Gente que cresce rápido não “gosta de tudo”, enxerga problemas e se coloca para resolvê-los. Chega, observa os fluxos, faz perguntas honestas e se oferece para tarefas que ainda não são “da sua caixa” sem esperar convite. Entrega um pouco além do pedido e mostra caminhos e solução – não só uma lista de obstáculos — quando algo emperra. Mapeia um fluxo que ninguém documentou, reedita um formulário que atrasa a equipe, mede antes e depois. Nada de pirotecnia: um documento claro, uma planilha que evita retrabalho, um *script* que poupa uma hora por semana.

No fim do mês, conte a história: qual era a dor, o que você fez, qual foi o efeito, quem percebeu. Guarde essas evidências. Elas valem mais do que dez certificados soltos. Iniciativa + cuidado geram confiança, e líderes passam a te ver como quem move o trabalho, não só cumpre tarefa.

## 2. Construa uma carreira em “T-shaped” – profunda e conversável

Pense no “T” como a combinação que o mercado mais valoriza: profundidade real em um domínio (a haste vertical) + capacidade de dialogar com áreas vizinhas (a barra horizontal).

- **Haste vertical:** onde você resolve problemas de ponta a ponta – dados, operações, produto, jurídico, finanças, silvicultura... o campo que te move.
- **Barra horizontal:** quatro alfabetizações que te permitem “falar várias línguas” – tecnologia, negócios, pessoas e comunicação.

Por que isso importa? Profissionais *I-shaped* (só especialistas) viram gargalo quando o trabalho pede integração. Generalistas sem base ficam rasos. O “T” evita os dois extremos: você entrega no seu núcleo e traduz entre times para que as coisas andem.

Exemplo vivo:

Uma engenheira florestal domina produtividade e manejo (haste). Ao mesmo tempo, entende o básico de *analytics*, negocia com suprimentos e finanças, articula com jurídico/ambiental e explica decisões com clareza para líderes e campo (barra). Resultado: menos ruído, mais decisões certas no tempo certo.

Rituais simples que funcionam:

- A cada entrega, escreva dois parágrafos: “como fiz” (técnico) e “por que importa” (negócio).
- Uma vez por mês, faça *job shadow* em uma área vizinha (1 ou 2 horas) e registre três aprendizados aplicáveis ao seu trabalho.
- Participe de projetos-satélite (empresa júnior, *hackathon*, extensão, voluntariado). Não é para “encher currículo”; é para ganhar vocabulário entre áreas.

### 3. Competência que sustenta o crescimento: técnica + gente

A ideia de “subir” costuma confundir. Parece que sucesso é ir saltando degraus até chegar a uma sala com vista. Mas o jogo muda a cada etapa. No começo, você vence por mãos na massa e curiosidade disciplinada. Depois, vence por coordenação e confiabilidade, entregar com e por meio de outras pessoas. Mais adiante, vence por clareza de rumo e coragem de decidir na ambiguidade. Não é que a técnica deixe de importar; é que ela precisa conviver com gente, contexto, tempo, custo, risco. E essa é a graça. Você vai trocando de pele sem abandonar o que já sabe.

Dito isso, tenha em mente que diploma é base; entrega é consequência de prática deliberada. É preciso manter um ciclo de aprendizado vivo que considere suas habilidades técnicas e comportamentais como parte do ofício. E você deve desenvolvê-las ao longo do caminho. Lembre-se que que relacionamento não substitui competência, potencializa.

Peça *feedback* com regularidade e use-o para ajustar rota. Quando errar – e você vai –, descreva o que aconteceu, o que aprendeu e como vai evitar repetir. Quem transforma falhas em método amadurece mais rápido. Troque “o que achou do meu trabalho?” por perguntas que puxam critério:

“Em que parte desta entrega eu estou **mais perto** do padrão sênior?”

“O que **me impede** de liderar um projeto como este daqui a seis meses?”

“Se eu tivesse que cortar 30% do esforço, o que ficaria para manter 80% do valor?”

Registre os padrões. Se três pessoas diferentes apontarem a mesma alavanca (por exemplo: comunicação, priorização, visão de negócio), você acabou de ganhar um **plano de desenvolvimento**.

### 4. Relações que multiplicam resultados: presença útil, não colecionismo

*Networking* não é acumular contatos, é cultivar parcerias de trabalho. Circule com respeito entre áreas e níveis. Mantenha o seu perfil profissional vivo. Participe de espaços da empresa (eventos, *workshops*, *talks*) como quem contribui, não como quem “marca presença”. As pessoas lembram de quem ajuda, compartilha informação e colabora sem alarde. Esse tipo de reputação abre portas naturalmente.

Quer ampliar conexões? Tente a regra do **2x12**: por mês, **duas conversas de qualidade** fora do seu círculo imediato. Faça com perguntas boas, anote, ofereça algo em troca (um contato, um artigo, um olhar sobre um projeto). *Networking* não é evento, é sim presença útil.

Uma boa régua: se, ao te apresentarem, dizem “chama a(o) [Seu Nome] porque resolve”, seu *networking* está funcionando.

### 5. Direção que dá sentido: alinhe ambições ao contexto da empresa

Crescer não é só “subir de cargo”; é aumentar a relevância do que você entrega para a empresa, no tempo certo, no lugar certo e pelo motivo certo. Ambição, sozinha, vira ansiedade. Contexto, sem ambição, vira acomodação. O jogo é costurar os dois.

Por que isso importa?

Quando sua energia aponta para onde a empresa realmente sente dor (tempo, custo, qualidade, risco, cliente), suas entregas ganham tração. Você para de pedir oportunidades e passa a ser puxado para responsabilidades maiores, porque resolve o que importa. Portanto, antes de propor qualquer coisa, faça um “raio-X de três perguntas”:

a) Quais são as três prioridades até o próximo trimestre e como medimos sucesso?

b) Onde estamos perdendo valor hoje? (retrabalho, prazos, margem, NPS, segurança, compliance etc.).

c) O que já está decidido e não muda? (escopo, orçamento, restrições legais).

Você encontra essas respostas em rituais da área, notas de reunião, relatórios e duas conversas curtas com quem opera o dia a dia. Transforme sua ambição em tese de contribuição, troque “quero crescer” por algo verificável e útil, como por exemplo:

“Nos próximos 90 dias, quero reduzir X em Y% no processo Z, medido por M, trabalhando com A e B”.

Essa frase mostra foco, respeito ao contexto e critério de sucesso. Com base nessa frase, desenhe um plano simples: passos, riscos, salvaguardas e o que precisa de cada área. E, se você é estudante, trate **tempo** como seu ativo mais estratégico: organize prazos de estudo e trabalho para performar nos dois. Isso sinaliza maturidade e responsabilidade.

Se tudo isso parece trabalhoso, é porque é mesmo. Construir carreira dá trabalho, **do bom**. O tipo de esforço que te deixa maior por dentro. Um dia, você percebe que o que começou como um estágio tímido virou musculatura: pessoas confiam em você, suas opiniões têm peso, sua agenda conversa com o que você acredita. O topo, quando chega, não parece troféu. Parece responsabilidade de ampliar o que já fazia sentido lá no começo.

No fim, acredite: você tem mais poder do que imagina. Poder de escolher um problema e persegui-lo com método. Poder de tornar seu trabalho visível e útil. Poder de aprender com gente boa e ser essa pessoa para os outros. Poder de decidir **que rio quer ser**. O restante, o tempo compõe. E compõe a favor de quem navega com curiosidade, estratégia, respeito e coragem.

Um abraço,

Lien