

A Empresa Socialmente Humanizada torna-se Lucrativa

Cesar Romão
Escritor – Conferencista
www.cesarromao.com.br

Resumo.

Vencendo Mudanças com novas Perspectivas - Neste universo de constantes Mudanças os desafios se fazem cada vez mais presentes. Desafios que nos colocam diante de nossas competências e talentos em direção aos resultados necessários para dar continuidade ao crescimento das organizações. Estas Mudanças requerem sempre uma maximização das possibilidades de cada pessoa, onde a reação necessita de muita rapidez, que somente pode ser conseguida através de inovadoras estratégias, criadas a partir de experiências e empenho na busca de novas diretrizes que possam despertar no mercado possibilidades de modernas tendências.

1. Introdução

Antes de saber como uma Empresa Socialmente Humanizada pode tornar-se Lucrativa, é fundamental ressaltar em nossa consciência o momento empresarial que vivemos nos últimos anos. O mercado empresarial tem praticado diversos modelos de administração, os quais não tinham e ainda não têm em seu âmago uma cultura empresarial com raízes em nosso mercado. São idéias e conceitos usados com sucesso em modelos econômicos já amadurecidos culturalmente e comprometidos por tempo demasiado com seus objetivos.

Nós já vivemos a era da reengenharia que, em vez de causar mudanças de idéias, causou um terrível desemprego.

Já vivemos a era da terceirização, que se tornou moda e não método, e muitas empresas dispensaram seus funcionários, contratando-os como microempresários prestadores de serviço. Porém, estes não estavam preparados para dirigirem uma empresa.

Atualmente vivemos a era da globalização, uma palavra inventada pelos americanos, que faz o mundo todo trabalhar para eles.

O resultado de todos esses modismos ficou bem claro: alto número de falências de empresas tradicionais, concordatas de empresas sólidas, vendas de empresas com potencial para grupos estrangeiros, fusões de pequenas empresas encampadas pelas gigantes, e, o “simples” fechamento de empresas, baixando suas portas sem ter como pagar sequer os funcionários.

Mas, o pior de tudo isso foi o fruto gerado: a desvalorização do ser humano, que participou desses processos, tentando ajudar sua empresa, e hoje é descartado, como se somente números pudessem indicar lucros, e ótimos resultados fossem o melhor diagnóstico de um negócio.

Hoje temos que nos preparar para viver a era emocional, onde a empresa tem de mostrar ao colaborador que ele é necessário como profissional, e antes de qualquer coisa que é um ser humano com capacidades que agregadas à produção da empresa, formarão uma equipe coesa em que o maior beneficiado será ele

mesmo com melhoria em sua qualidade de vida, relacionamentos com os pares e, principalmente, o cliente que sentirá isso quando adquirir o produto ou serviço da empresa gerando a *fidelização* que tanto se busca.

O melhor negócio de uma organização ainda se chama gente, e ver gente integrada na organização como matéria-prima principal também é lucro, além de ser um fator primordial na geração de resultados.

2. Uma Empresa Socialmente Humanizada.

E o que é tornar uma Empresa Socialmente Humanizada e Lucrativa?

- 1) Possuir uma gestão organizacional que garanta a participação em idéias e sugestões de todos os colaboradores e clientes, visando atacar as causas e não permitindo efeito algum. Procurar criar um modelo de administração, independente do mercado, a fim de garantir uma economia paralela interna que objetive crescimento e fortalecimento do elo entre os seus colaboradores e os compromissos com os objetivos da empresa, resultando no atendimento da necessidade do cliente.
- 2) Recriar seus produtos ou serviços utilizando o potencial humano disponível nos colaboradores. Investir com capital alheio é comprometimento. Muitas empresas que não faziam questão de contar as passagens aéreas de primeira classe, hoje estão contando até os selos de carta. O mundo dos negócios hoje é um mundo no qual a competência é aferida pela capacidade de liderar interagindo com as mudanças, onde se aprende a desfazer aquilo que está feito e começar novamente. Estar em vantagem não significa permanecer em vantagem. Deve-se procurar investir em novos métodos de realização sem compromisso com dívidas, afinal, temos um futuro econômico imprevisível. No Japão, durante a crise, uma empresa fabricante de veículos, tinha veículos lotando seu pátio e até sendo empilhados, mas não conseguia vendê-los. Para não dispensar operários e contratar vendedores, resolveu fazer de cada operário um vendedor no sistema porta-a-porta. O resultado foi magnífico e em vez de demitir operários, reforçou seu quadro de fábrica. Devemos parar de ser assimilativos de modelos “importados” e ser mais criativos e construir os nossos próprios de expansão e administração. Hoje ter capital não significa ter competência. Idéias inovadoras sempre encontram investidor e não necessitam de prestador.
- 3) Conscientizar a importância de investir no crescimento do indivíduo. Há alguns anos existia o DP – Departamento de Pessoal – que funcionava apenas como um organizador e arquivador das ocorrências dentro das empresas. Hoje as empresas possuem o Depto. de RH - Departamento de Recursos. Mas será que as organizações realmente conhecem o recurso humano que cada colaborador que ali está possui?
Tenho, há muitos anos, o hábito de almoçar ou jantar na casa de meus colaboradores, todos, sem exceção. Ali aprendo sobre eles, conheço suas esposas, seus filhos, suas casas, e fico sabendo como realmente vivem e, o principal, posso notar se realmente minha organização está dando a eles uma vida digna como a que gostariam de ter. Consigo ver além: se ele poderia fazer mais pela empresa ou se apenas faz o que pode. Essas e outras tantas coisas me auxiliam em decisões importantes e tem me mantido distante de praticar injustiças. Ninguém deve ser um número de um Departamento que tem como nome Recursos Humanos.

Aprendi a construir líderes, demonstrando que a liderança somente conquista seu espaço se for seguida e não aplaudida. Descobri também qualidades incríveis de alguns colaboradores que atuavam em áreas diferentes de suas principais qualidades e, ao serem transferidos, não somente experimentaram algo novo como também trouxeram para a organização transformações relevantes. Atitudes que semearam um ambiente de comunidade, onde cada um se preocupa com cada um, onde existe gente trabalhando com gente, criando uma organização de gente, oferecendo um produto para gente. Num lugar onde o compromisso traz benefícios aos envolvidos sempre existe lucro. As pessoas envolvidas numa organização somente avaliam o valor dessa organização se souberem o quanto esta se preocupa com elas.

Uma Empresa se torna Socialmente Humanizada e Lucrativa quando seu compromisso de existência transcende os números. Quando tem suas metas voltadas para uma expansão em grupo, fazendo diferença no espaço que ocupa dentro e fora do mercado, com produtos e atitudes que acrescentem ao mundo mais dignidade de existência e sobrevivência, que tragam benefícios aos envolvidos no campo material, espiritual e humano. Valorizando suas derrotas para transformá-las em vitórias e seguir em frente, tendo certeza de que sempre existirá algo para mudar, e que essa mudança nunca será feita sem o mérito do aprendizado, do crescimento e da justiça.

Existe sempre uma saída, nós é que desistimos antes de encontrá-la. Não vivemos num labirinto, mas num universo que ainda precisa ser mapeado. Mapear uma organização significa identificar seus locais áridos, seus locais tortuosos, sua planície, sua fonte de água, suas florestas, suas zonas produtivas, suas zonas improdutivas e somente então enviar para lá o habitante adequado para desenvolver as características encontradas no terreno.

3. – Vencer é o Desafio?

Nos dias de hoje não basta uma organização querer vencer; pois querer não é vencer; fazer é vencer; e muito mais do que querer vencer é necessário preparar-se para vencer; e uma maneira para se conseguir vencer é tornar a Empresa Socialmente Humanizada. Muitas vezes, meus leitores, ouvintes e as pessoas que participam de meus eventos fazem a pergunta: “Cesar, como funciona o poder da motivação nas pessoas?”.

Bem, acho importante, em primeiro lugar, explicar como me iniciei em pesquisas motivacionais para poder dar minha opinião. Minha primeira experiência na área foi em 1979, quando resolvi criar o Projeto Fábrica de Gente, o qual relato em meu livro Rota dos Vencedores. Nesta atuação minha pesquisa consistiu em motivar menores de rua e infratores para descobrirem uma nova vida através da reintegração à sociedade usando o trabalho como instrumento, criando assim uma empresa socialmente humanizada e lucrativa. Ao longo de 25 anos foram mais de 3000 meninos que participaram do projeto. Toda esta vivência com eles e outras que vieram depois me concedeu uma grande fonte de pesquisa e é a base para meus pontos de vista sobre motivação.

Por essas pesquisas posso dizer que nosso processo motivacional está muito ligado, em primeiro lugar, ao nosso sistema genético, pois fazemos parte de uma classe de mamíferos, e os mamíferos são os habitantes mais fáceis de serem desmotivados ou motivados. Basta notar que Elefantes passam a vida fazendo a mesma rota da comida até a água e quando um deles se perde da manada, corre

sério risco de vida. Assim são as pessoas, extremamente fáceis de serem condicionadas por comportamentos preestabelecidos durante sua criação e vida adulta.

Entre todos os itens que podem motivar pessoas, apenas um deles se mostrou capaz de tornar-se permanente: pessoas motivam-se quando obtêm resultados, ou seja, quando as pessoas encontram eco naquilo que buscam, encontram também força em seguir num ritmo promissor que as deixa num estado de satisfação e felicidade.

Antes de se motivar pessoas, é extremamente necessário encaminhá-las em uma direção que possam transformar seu esforço em resultados positivos. Se fosse para descrever o funcionamento da motivação eu o resumiria assim: capacitar as pessoas com competências que as façam transformar seu esforço em resultados positivos.

Veja o talento das pessoas da mesma forma que a motivação. Quem possui um determinado talento tem de fazer dele um instrumento utilizável no dia-a-dia, mesmo se não houver porque. Talento é algo que precisa ser mantido através da prática, através do treinamento. É comum nas organizações de hoje notar-se o desperdício de Talentos, quando se coloca um profissional numa área totalmente adversa de sua capacidade e aptidão. Nestes casos dá-se início aos cemitérios de talentos organizacionais, com as criptas, de “aqui jaz um talento”... Para não se perder um talento, é necessário praticá-lo e para as organizações não perderem seus talentos, é necessário incentivá-los.

Então, assim como o talento, a motivação é outro fator a ser cuidado e posto em prática diariamente. Afinal, nós somos tão fáceis de ser motivados ou desmotivados. É comum que os segundos colocados em competição entrem em depressão, pois treinaram para ser o primeiro e chegaram em segundo. Uma compreensão que deve haver é em relação à motivação: ela nos coloca numa posição diferenciada em nosso interior, mesmo quando ainda não chegamos lá, a motivação continua nos endorfinando no campo do raciocínio lógico e emocional para tomarmos as melhores decisões e fazermos as melhores escolhas. A motivação pode tornar-se permanente no instante em que uma pessoa consegue fazer dela um estado de espírito onde possa transcender fatores externos, reconhecendo sua capacidade íntima junto à sua missão de vida.

Como exemplo de motivação, costumo mencionar o caso do Pelé. Durante toda sua carreira, enquanto sua equipe deixava o campo de treino, ele continuava ali por mais tempo, sempre treinando, a ponto de equipar as habilidades de suas duas pernas. A motivação de Pelé, pode ser constatada no filme Pelé Eterno, de Aníbal Massaini. Pessoas motivadas fazem sempre mais que os outros julgam ser o necessário.

Qualquer adversidade sempre nos traz um fio de esperança e, muitas vezes, quando chegamos ao fundo do poço, vemos que por lá existem andares ainda mais abaixo que o nosso e, nesses andares, estão pessoas em situações mais tristes e todas nos dizendo palavras de conforto. Elas possuem propriedade para isto, pois estão bem piores que você. Aí você verá que o poço não tem fundo: tem apenas um lugar onde você pode encarar frente a frente suas adversidades e encontrar forças para agir.

Pessoas altamente motivadas quando atingem o auge, perdem a motivação por um motivo simples: estavam preparadas apenas para vencer competições, desafios ou ganhar dinheiro, e quando conseguem sentem-se vazias, pois não conseguiram crescer como gente. Precisamos nos preparar profissionalmente, mas

necessitamos nos preparar dentro de valores humanos, pois quando alguém chegar “lá”, somente conseguirá permanecer com base em valores humanos.

Aí você me pergunta: “Então, não existe sucesso?”. Costumo responder que sim, mas que é uma ilusão. Pessoas de sucesso não querem aquilo que os outros possuem, elas fazem de suas capacidades e aptidões o meio de conseguirem, eticamente, aquilo que as torne melhores como pessoas, profissionais e membros de uma sociedade. O sucesso pode ser resumido como os pequenos milagres que acontecem todos os dias: neste exato momento em algum hospital um médico está salvando uma vida; neste exato momento alguém está fazendo uma caridade. Fatos que ninguém pode tirar da história que beneficiam vidas isto, para mim, é sucesso. Nossas adversidades são grandes, porque ainda somos pequenos diante delas. Normalmente, as pessoas mostram o tamanho de seus problemas ao seu Deus, quando deveriam mostrar o tamanho de seu Deus aos seus problemas. Prepare-se para crescer diante de suas adversidades: é assim que elas se tornam pequenas. Pessoas vencedoras são aquelas que fizeram do “difícil” uma ponte para o possível.

É no fogo que o aço encontra sua melhor forma e sua densidade mais resistente; é no calor e na pressão da terra que o carvão se transforma em diamante. O Criador é um jogador de xadrez e, muitas vezes, antes de nos ensinar o Xeque-Mate da Vida, Ele nos coloca em pequenos Xeques, para avaliar nossas habilidades. Você pode estar em uma situação difícil agora, mas parabéns, pois ainda está no jogo da Vida! Então! Crie sua motivação, em cima de valores próprios e torne-se um novo profissional, e ser humano, fazendo dela o seu diferencial competitivo!

Muitas vezes, somos convidados a ter atitudes que nem sempre gostamos, mas acabamos tomando por livre e pura pressão... O que sabemos, ao certo, é que devemos agir, preferencialmente, através da nossa própria vontade, e nem sempre acatar apenas as sugestões de terceiros. Somos seres de livre arbítrio e com raciocínio, o que nos diferencia dos animais irracionais. Algumas estórias mostram que a opinião própria e a ação valem mais que qualquer conselho de terceiros.

Joana D'Arc estava se preparando para atacar o inimigo. Um de seus generais disse:

- "Como vai atacar?"

Ela respondeu:

- "Vou levar os homens por cima do muro!"

O general, inconformado, disse:

- "Nenhum homem a seguirá!"

Ao que ela prontamente disse:

- "Estarei agindo e não virando para trás para olhar!"

Ela havia assumido o compromisso de agir e agir com coragem. O resultado desta batalha foi uma vitória histórica. Coragem não é falta de medo, é agir apesar do medo.

Certa vez o Rei Eduardo VII da Inglaterra, perguntou ao General Willian Booth:

- "Como poderia ele se entregar com tanta devoção a uma tarefa tão severa de montar seu próprio exército, uma ação freqüentemente ingrata?"

A resposta do General Booth foi:

- "Majestade, o importante é agir. A paixão de alguns homens é o ouro; a paixão de outros homens é a fama; a minha paixão é a alma do ser humano!"

Dando continuidade às suas ações o General Booth fundou seu exército, que hoje está espalhado pelo mundo, conhecido como Exército da Salvação.

Ben Hur, príncipe de Judá, há mais de 2 mil anos, na cidade de Antioquia, quando esta ainda estava sob o domínio de Roma, foi condenado, injustamente, sob uma falsa acusação e condenado a trabalhar remando nas galeras. Após muitos anos remando, terminou por ficar com seus braços extremamente fortes, o que lhe ajudou numa batalha, quando sua galera foi afundada, e também a salvar-se e ao seu general.

Graças a essa atitude, terminou por usar sua força para ser campeão de corrida de bigas em Roma e, em pouco tempo, retomava sua vida de liberdade junto à sua família.

Duas rãs bem curiosas resolveram visitar uma fazenda e caíram numa tina enorme de leite. Uma delas ficou desesperada por não conseguir sair, após várias tentativas, e no seu desespero morreu afogada no leite. A outra, um pouco mais calma, continuou a agir, batendo suas pernas e não queria entregar-se àquela situação - mas não sabia como sair e já tinha assistido a morte de sua amiga - mas, mesmo assim, continuou a agir, batendo suas pernas. Em um certo momento, ela percebeu que o leite estava se tornando pastoso, continuou a bater as pernas só que com mais força - o leite transformou-se em manteiga e ela com um leve salto, pulou para fora da tina e salvou-se.

O Rei Mongol Tamerlão, século 14, após ter seus exércitos derrotados, escondeu-se numa caverna. Ficou observando uma formiga que tentava ultrapassar um obstáculo com um milho nas costas. Depois de muitas ações consecutivas ela conseguiu. Num estalo, ele pulou e viu que no fim também triunfaria. Percebeu que aquele que nunca desiste de agir termina por triunfar. Reagrupou seu exército e seu império se estendeu do Mar Negro até a cabeceira do Rio Ganges.

Quem não age, acaba reagindo. E, nem sempre, será a melhor opção.

Sobre pressão o ser humano toma atitudes impensadas que, normalmente, se arrepende mais tarde por isso seja uma pessoa ativa e não reativa.

Você não precisa da opinião de terceiros para emitir suas idéias e agir. Agir sempre, mesmo sem saber porque. Você pode não saber porque está agindo, mas o universo sabe porque lhe faz agir. Às vezes, as ações que fazemos, parecem nos colocar num esforço sobre-humano, porém fortalecem nossos braços, e com certeza o momento exato de usar esta força ainda está por vir. Agir, independentemente do esforço: este é o caminho da conquista.

Nessa era em que o mundo cabe numa tela de computador, levo meu filho ao circo.

Sim, há um mundo que ainda resiste debaixo de uma lona.

Isso, o Circo! Lembra?

Para quem ainda não conhece nada sobre o circo, vou contar rapidamente como ele vem de longe em seu desfile pela história. Ele nasceu em Roma, há mais de 200 anos antes de Jesus Cristo. No início, freqüentá-lo era ir uma festa religiosa, ao ar livre. Depois virou um lugar para competições de homens com homens, animais com animais e homens com animais. Havia também as corridas de charretes que começavam de manhã e só terminavam à noite. O circo era composto por 3 partes: a arena ou pista, onde o espetáculo acontecia; a arquibancada, onde a platéia se divertia e as cavalariças, onde carros e animais eram guardados. O maior circo romano chamou-se Maximus. Hoje o que resta dele é apenas um amontoado de pedras.

Esses espetáculos davam aos pobres um divertimento que não precisava ser pago, além do que os faziam esquecer da tristeza rindo, rindo muito, de tudo o que viam. A platéia era uma parte do espetáculo.

Quem lutava com as feras eram os prisioneiros de guerra, escravos ou malucos que queriam arriscar suas vidas por causa da emoção. No Coliseu de Roma - um estádio - realizavam-se as lutas de homens e feras. Na comemoração do primeiro milênio de Roma, o Coliseu apresentou 1000 pares de lutadores, 32 elefantes, 10 tigres, 60 leões, 30 leopardos, 10 hienas, 10 girafas, 20 asnos, 40 cavalos selvagens, 10 zebras, 6 hipopótamos e 1 rinoceronte. Mas, nem todos os animais eram para morrer nas lutas. Alguns eram treinados para mostrar talento no espetáculo, como os elefantes que faziam pose com duas patas no chão e duas levantadas.

Num determinado momento da história a igreja católica proibiu os circos. No entanto, acrobatas, mágicos, malabaristas e outros artistas circenses continuavam a se apresentar, só que em castelos, mercados, feiras e praças em troca de moedas. Quando eles eram bons no espetáculo e tinham sorte, podiam ficar amigos dos nobres, que eram os ricos da época, e assim fazer show só pra eles, tendo em troca uma recompensa: dinheiro e casa para morar.

Bem, mas estou no circo com Breno, meu filho de cinco anos... No intervalo do espetáculo sou abordado por uma pessoa vendendo pipoca, outra oferecendo doces e refrigerantes, outra demonstrando brinquedinhos... Olhando bem de perto essas pessoas, posso notar que uma delas era o trapezista, outra o palhaço e outra o domador. Lembro-me ainda da moça da bilheteria e noto que ela era a dama que deslizava em cima de um cavalo branco no picadeiro.

Quando o show termina, a impressão que se tem é que havia mais de 100 artistas em cena apresentando o maior espetáculo da Terra, essa é a chamada inicial do circo até hoje, mas quando eles se reúnem para o gran finale, pode-se contar apenas um pequeno grupo de artistas.

Durante todos os anos que freqüentei circo com meus pais e mesmo com meu filho mais velho de 15, Ygor, nunca tinha tido a visão do circo como uma organização empresarial. Eles são especialistas em convergência de competências.

Todos fazem um pouco de tudo e aprendem um pouco de tudo, em benefício da sobrevivência e permanência da sua organização. Claro que já estou falando de um mercado extremamente competitivo e já não mais tão encantador e mágico como há anos atrás. Mas o que quero dizer é que, apesar de serem uma empresa, eles conseguem, e muito bem, manter o brilho nos olhos e arrancar sorrisos largos e puros de seus pequenos clientes que permanecem sentados em volta do picadeiro, estáticos e apreciando cada instante do espetáculo.

Esse é o sentido de uma organização: fazer com que seus clientes estejam encantados com o produto ou serviço que lhes é oferecido.

Muitas pessoas dentro das organizações de hoje ainda insistem em fazer apenas aquilo para o que são pagos e nada mais além. Um ato que causa muita individualidade e competição, gerando assim a necessidade de se empregar cada vez mais pessoas, onde poucos poderiam atuar e acabam dirigindo essas pessoas a suprimir suas qualidades e aptidões.

Quando grupos de pessoas, em diferentes organizações, aprenderem a fazer mais com menos, todas as organizações estarão fortalecidas no mercado e poderão expandir-se em outras áreas, formando assim uma equipe de pessoas que atua com a convergência de competências e não apenas com a divergência de suas habilidades.

Todos nós temos muitas competências natas e aquelas em que ainda podemos desenvolver. Nada seria melhor que aplicá-las e praticá-las em benefício de nosso emprego e negócio.

Conheço o motorista de uma empresa que é um ótimo cantor, no entanto, nas festas de fim de ano, a empresa contrata e paga caro por alguém que cante e nem sempre tem sido melhor que o motorista, que já me confessou que cantaria de graça apenas pelo prazer de dividir sua competência com os companheiros de trabalho.

A convergência de fatores como tecnologia e informação aliada à exploração das competências pessoais de cada colaborador é, e será por muito tempo, a regra do jogo para as organizações e profissionais que pretendam continuar nesse mercado competitivo em que vivemos.

O resultado de uma pesquisa que realizei junto a universitários, profissionais e pessoas já com carreiras avançadas, apresenta um fator primordial que poderia ter definido de maneira mais feliz e produtiva a vida de cada uma delas. Hoje os jovens cursam universidades por imposição dos pais ou por visão equivocada do mercado de trabalho e quando terminam o curso, normalmente, a maioria deles percebe que fez o curso errado e acaba atuando em uma área diversa daquela para a qual se preparou educacionalmente. Dentro das diversas áreas profissionais, encontram-se pessoas exercendo atividades e funções totalmente incompatíveis com seu desejo de atuação.

Nas carreiras já concretizadas, a maioria das pessoas trabalhou e executou um serviço ou praticou uma atividade que não era aquilo que gostaria de ter feito. Impulsionar os seres humanos a realizar tarefas incompatíveis ou adversas às suas reais qualidades e aptidões tem sido uma dura maneira de fazer com que eles não criem seu futuro e vivam de acordo com o que o mundo lhes oferece. Isso vem causando infelicidade e, muitas vezes, fracasso profissional, expandido para a vida pessoal de cada uma dessas pessoas. Empresas preocupadas com excesso de qualificação, como por exemplo os cursos de MBA, sendo hoje vendidos com o mesmo marketing de franquias de hambúrguer no Brasil, tem gerado uma fila enorme de desempregados de grife.

As empresas preocupadas apenas com o treinamento, ou seja, aquelas em que o colaborador tem de fazer aquilo que a organização manda, acabam sepultando a capacitação, pois com esse método não permitem que o colaborador ofereça à organização aquilo que ele tem de melhor. Ao invés de semearem dentro de processos organizacionais um campo gerador de talentos, estão edificando criptas para sepultar aptidões. Toda pessoa tem dentro de si uma aptidão nata. Apenas aguarda a oportunidade de colocá-la para fora. Descubra-a antes de atuar em qualquer atividade. Será fundamental para você, pois o sucesso é uma combinação de competência e aptidão.

Ser competente é transformar esforço em resultado positivo e para saber se você está sendo competente basta aferir seus resultados. Não enfrente a vida sem descobrir a sua verdadeira missão. Procure-a através do conhecimento de suas aptidões e não das que querem que você possua. Somente assim você sentirá prazer em tudo aquilo que faz e poderá brilhar em sua atividade de existência.

Para auxiliá-lo nesta jornada sugiro que você faça o Teste de Aptidão contido neste site. Descubra suas aptidões. Quando terminá-lo, leia também o livro *O Seu Futuro Depende de Você*. Eis aí dois companheiros importantes, e talvez decisivos, nesta viagem particular para ser feliz e obter sucesso na sua estrada profissional e pessoal. Nenhum mercado de trabalho necessita apenas de um profissional que se encaixe nas exigências, mas sim de um colaborador que transcenda às exigências. Somos o que somos, porque vivemos onde vivemos e sabemos aquilo que aprendemos. Descobrir e aplicar sua aptidão não fará simplesmente de você uma pessoa ou profissional realizado. Fará muito mais que isto: dará a oportunidade de

viver a vida que está escrita dentro de sua capacidade humana trazendo benefícios a todos os envolvidos em sua jornada e ao espaço de vida que ocupa.

O futuro de qualquer organização ou profissão, não é mais sensível a qualquer tipo de previsão. Nenhum futuro pode ser previsto. Todo futuro depende daquilo que investimos nele hoje. Futuro não tem previsão, ele acontece em paralelo ao que investimos em sua construção. Caso você não construa seu destino, com certeza terá que viver com o destino que o mundo lhe oferecer e nem sempre será de seu agrado. Aqui você terá 11 dicas para investir e construir seu futuro:

4. Investindo e construindo o Futuro.

1) Todos temos algo para vender - Estar num universo em movimento requer muita habilidade em se fazer notar por alguma razão, tanto no campo profissional como no pessoal. Quando se busca uma namorada, temos de convencê-la que somos seu par ideal, para isto usamos uma tática que venda nossa imagem de ótimo parceiro. Quando buscamos um novo emprego, temos de vender aquilo que aprendemos, oferecer nossa capacidade de realizar algo que possa ser útil para empresa. Quando queremos que uma idéia seja aceita, temos de encontrar meios para vendê-la e convencer as pessoas de seu valor. Quando você sorri, está vendendo sua alegria, quando está entusiasmado, está vendendo sua crença em algo. Estamos sempre vendendo. Se todos temos algo para vender é necessário conhecer como funciona a energia da venda. Nos dias atuais, as pessoas não sabem vender, apenas auxiliam na compra, apenas concretizam algo que já está decidido.

Vender é fazer com que alguém se convença de seus argumentos e reconheça que eles, de alguma maneira, farão enorme diferença se forem aplicados, trazendo benefício aos envolvidos. Faça uma análise de seus procedimentos pessoais e profissionais e veja se eles estão trazendo benefícios aos envolvidos. Caso contrario, aperfeiçoe seu espírito de vendedor e verá que tem muita coisa que, se oferecida ao mundo, poderá torná-lo melhor.

2) O que vale é bola na rede - A diferença entre um sonho e um objetivo, está na vontade de querer fazer acontecer, está na maneira com a qual o resultado se apresenta. Se um time num jogo de futebol, chutar ao longo da partida 200 bolas na trave, fazendo um desfile de craques e num contra-ataque do adversário levar um gol, perderá a partida por 1 x 0, embora tenha tido um ótimo desempenho. Tenha atitudes que possam gerar um bom resultado, longe de procedimentos que apenas lhe dão glória momentânea e vão colocá-lo mais tarde numa posição de perdedor da partida.

Faça tudo que precisa ser feito e não aquilo que você quer fazer.

A diferença é enorme. Quando você traça uma meta, tem que ter ao seu lado um plano e segui-lo passo a passo, fazendo o necessário para ir em frente, deixando de lado vontades e desejos pessoais que vão atrasá-lo e afastá-lo de um resultado positivo. Fortaleça seus pontos fortes e esqueça seus pontos fracos, somos bons em duas coisas e menos competentes em todos as outras. Reconheça onde seu desempenho é melhor e trabalhe neste caminho, você poderá dar muito menos chute que seu adversário, mas até o final do jogo seu único chute marcará um gol.

3) Fique longe de notícias coletivas - Não ocupe sua mente com a avalanche de notícias que são jogadas todos os dias na mídia, elas somente trazem lucro aos seus veiculadores. É como uma novela, basta ver o primeiro e o último capítulo que você já conhecerá toda história. Televisão é um fritador de cérebro, já lhe dá imagens prontas, não lhe deixa pensar. O rádio já é mais ameno, lhe dá a oportunidade de movimentar cérebro, criando imagens. Ocupe-se com textos e informações que possam crescer algo em sua vida profissional e pessoal; ser bem informado não é conhecer a agenda de nosso presidente, mas sim saber filtrar informações transformando-as em instrumento de crescimento e desenvolvimento.

4) Semeie amizades - Por medo de decepções, as pessoas estão deixando de cultivar amigos. Quando você busca um amigo, faça-o com os dois olhos, quando encontrá-lo, veja-o com um olho só. Todos temos defeitos. Faça um círculo de relacionamentos com amigos e clientes, gerando cartões de aniversário, Natal, Páscoa, etc. As amizades são caminhos que quando não trilhados, são tomados por ervas daninhas. O futuro é onde você vai passar a maior parte de seu tempo, não faça isto na solidão.

5) Não basta querer vencer - "Querer é poder ..." Blá-Blá-Blá puro. Querer é apenas uma pequena manifestação para se começar a fazer. Muita gente pensa que basta querer vencer e vencerá. Vencia, hoje não vence mais. Não basta querer vencer, você tem que se preparar para vencer. As oportunidades somente acontecem quando o acaso encontra o preparo. Faça uma lista de tudo que é necessário saber para atingir suas metas, execute-as, faça cursos, instrua-se, aperfeiçoe-se, prepare-se para quando a oportunidade chegar. Não faça como o jogador que não treinou, porque o técnico disse que ele não jogaria e estaria no banco, apesar de buscar uma oportunidade. De repente, por um imprevisto, este jogador foi escalado para decidir a partida, mas não o fez, pois não treinou. A melhor maneira de aprender é ensinando e praticando. As oportunidades são ventos que somente carregam as pessoas preparadas.

6) Não se renda aos modismos - Crie seu próprio estilo de administração e gestão, não ande no rebanho. Boi que anda no rebanho, acorda no matadouro. Todos os modismos aplicados neste país, foram ótimos nos países onde foram criados. Quando cedemos a qualquer modismo, mesmo nas roupas, estamos perdendo nossa identidade, nossa criatividade e sendo iguais. Recordo-me que meu querido Raul Seixas, desceu nos EUA e alguns jornalistas lhe perguntaram se ele estava lá para aprender sobre o Rock. Ele respondeu: "Sem essa bicho, eu vim aqui para ensinar vocês o que é Rock!"

7) Globalização não existe - Pare de sofrer, achando que a globalização vai tirá-lo do mercado. Ela não existe, o mundo não está globalizado. Se o que se vê nos dias de hoje lhe parece globalização, esta suposta queda de fronteiras já foi promovida por Alexandre o Grande e o Império Romano. O mundo não está globalizado, ele está "Tecnologizado".

8) Não fique obsoleto - Você tem que se superar diariamente, antes que outros o façam. Quando se demora muito para tornar um produto obsoleto, os próprios concorrentes se encarregam disto. O melhor de você ainda está por vir, ainda está por ser criado. Criatividade em movimento é a grande aliada de todas as pessoas e organizações empreendedoras. Nossa mente tem mais efeito criando do que pensando. Adversidades fazem parte do processo de mudanças políticas, sociais e econômicas do mundo, e são as sementes da criatividade, pois terminam por gerar a necessidade, que segundo dito popular: "é a mãe das invenções". Torne-se uma novidade diária, sempre com novas sugestões, novas atitudes, não somente na vida profissional, mas também na vida emocional. Não dê para seu amor um maço

de flores todos os dias, dê apenas uma flor diferente todos os dias e seja sempre uma caixa de surpresas.

9) Explore suas qualidades - Faça uma lista de suas qualidades. Muita gente nem sabe direito em que é bom, vive como se fosse uma generalidade ambulante, cheia de vontade de realizar algo, mas sem nenhum empenho sério com sua vontade. Não é porque temos pernas, que sabemos dançar. Pensar que se tem qualidades, não é viabilizá-las em seu benefício. É muito comum ver pessoas empregando suas qualidades ou aptidões em metas adversas à sua real capacidade, promovendo e implementando competência na direção errada, obtendo assim um resultado longe do esperado. Quem não explora suas qualidades, termina por implementar incompetência, que hoje tem perna curta e corre rápido, causando muitos estragos. Reconheça as regras do jogo, não ponha chuteira para disputar uma partida de Boliche. Descubra suas reais aptidões, procure investir nelas diariamente, até poder fazer delas seu trabalho. Pessoas de sucesso são aquelas que transformaram suas qualidades em gerador de lucro, passaram a cobrar por aquilo que faziam por prazer.

10) Pontos comuns entre as pessoas - Durante os anos que venho fazendo Conferências, sempre entrego aos participantes um formulário para que o respondam. Ao longo deste tempo, entre milhares de respostas, 9 são comuns entre as pessoas. Entre elas, todas querem: ter fé num Deus - ser feliz - ser saudável - razoavelmente prósperas - ter segurança - ter amigos - paz de espírito - bons relacionamentos - esperança de um futuro melhor.

Tenho certeza que você também quer tudo isto. Mas responda: Caso continue fazendo as mesmas coisas que vem fazendo, você acha que poderá obter estas 9 coisas ? Caso continue fazendo as mesmas coisas, você acha que obterá resultados diferentes ?

Se você quer resultados diferentes em sua vida, terá que fazer coisas diferentes para mudar o resultado.

11) Assuste o medo - Coragem não é ausência de medo, é ir em frente apesar do medo. Todos sentimos medo de algo, afinal o medo é uma emoção que nos domina, quando não temos o controle de uma situação ou mesmo o conhecimento de seu desfecho, é uma ausência de informação relacionada a uma determinada ocorrência. É como o menino que assusta o amigo vestido de fantasma, e quando o outro está apavorado, ele tira a fantasia e diz: "sou apenas eu" - o outro então perde o medo, quando reconhece que o fantasma é o amigo.

Toda vez que tiver medo de alguma situação, procure conhecê-la melhor, procure saber tudo sobre ela. É conhecendo o inimigo que podemos derrotá-lo. Assim, logo perceberá que o medo é fruto de sua falta de conhecimento de um determinado fato.

5. Perspectivas: Qualidade de vida & competição extremada.

Você sabia que, hoje em dia, é possível encontrar a tão falada qualidade de vida, mesmo nesse mundo regido pelo estresse e pela competição extremada?

Sim, é possível. A qualidade de vida tem de começar na sua mente, nos seus próprios conceitos de benefícios. Quando alguém tem na mente que trabalhar 18 horas por dia lhe faz bem...

Em algumas organizações onde faço palestras, existem pessoas que ficam deslocadas por não terem conseguido um bom estresse e até mesmo por não praticarem a competição.

Você saberia dizer quais os seus conceitos de benefícios de uma vida com qualidade?

Esta é a pergunta que toda pessoa deveria fazer a si mesma. Temos limites e devemos respeitá-los; temos família, devemos amá-la; temos cansaço, devemos descansar...

Você sabe onde está a linha que separa sua qualidade de vida e vende seu trabalho para o frenesi de um mercado onde, quanto mais se dá, mais se quer?

Muita gente procura essa resposta quando, na verdade, deveria aprender a fazer a pergunta.

Não são as organizações que nos impõem esse ritmo. São as pessoas que se deixam fritar neste óleo, achando que assim vão vencer e conseguir aquilo que querem, mas:

- A que preço?

- Quanto vale sua carreira?

- O que você se dispõe a perder para se sentir uma pessoa vitoriosa?

Competir tem sido uma tendência humana, desde o início dos tempos, está na hora de acordarmos para isso.

A competição criou e segregou pessoas e mercados e, hoje, o que mais ouço dos profissionais é que eles estão procurando a “forma” de como ser mais competitivos... Na minha opinião tudo isso não passa de balela... Acredito que todo profissional, hoje, tem de ser criativo. Chega da “era dos predadores”; temos de fazer nascer a “era dos realizadores”. Deve-se trabalhar em conjunto com foco nos resultados. Quantas organizações que, ao longo de sua história, se digladiaram, hoje fazem fusão, pois é a única saída para que se mantenham no mercado?

As pessoas ficam estressadas apenas quando empregam sua energia em metas adversas às suas reais capacidades e aptidões. Se nós contrariamos assim o efeito das tendências humanas e genéticas, temos de reconhecer esses gráficos de padrões e respeitá-los, atuando dentro dessas características. Se nos rendemos a tantas regras dos negócios, devemos aprender a nos render à nossa própria tolerância humana e genética.

A única fórmula que vejo como possível para termos qualidade de vida, sem estresse, é empregando a nossa força de trabalho em atividades que nos dêem prazer. Use suas competências natas, descubra sempre novas habilidades que pode aprender! Ao invés de se perguntar quanto vale sua carreira e como encontrar sua qualidade de vida pergunte-se:

- O quanto esta carreira vai me fazer crescer como pessoa, como profissional e me permitir conviver com aquilo que amo, sem anular meus princípios e valores?

Quando você responder a essa pergunta, tenha certeza, que estará vivendo com qualidade de vida!

Cesar Romão

Escritor – Conferencista

www.cesarromao.com.br