

A força do Comprometimento

Já vimos, nos artigos anteriores, que para conquistar nossos sonhos é preciso transformá-los em objetivos, os quais necessitam de planejamento e muita persistência. Mas tudo isso não basta se não houver real comprometimento com o que se quer. Sem dúvida, o comprometimento é outra marca registrada das pessoas realizadoras. A explicação é simples: é perfeitamente possível, por exemplo, alguém persistir, mas sem comprometimento. Seria uma persistência “murcha”, “morna”, sem energia, o que acabaria gerando resultados inconsistentes e de baixo impacto.

Ser comprometido significa ter a atitude de fazer um esforço especial para conseguir completar uma ação, uma tarefa, um projeto, um sonho. Envolve uma boa dose de dedicação, compromisso, disciplina, organização e senso de responsabilidade com o que se quer. Estar comprometido é ter um compromisso sério com seus clientes, colaboradores, fornecedores, empresa. Mas acima de tudo, compromisso suas idéias e propósitos. É ter visão de longo prazo, pois a energia a mais colocada no que faz hoje vai se refletir positivamente no futuro. A pessoa comprometida fica com vergonha de prometer algo e não cumprir. Por exemplo: não basta vender. É fundamental entregar no prazo combinado e cumprir todas as especificações combinadas com o cliente na hora da venda. É comum vermos empresas e profissionais que prometem que tal produto ou serviço será entregue na hora “x” e do dia “y”, mas isso acaba não acontecendo. É o encanador que diz que vem, mas acaba não vindo. É o carro que seria entregue pela oficina, mas só enrola e dá desculpas furadas. Bem, exemplos não faltam. A atitude comprometida de pessoas, profissionais e empresas traz retorno, pois todos querem fazer negócios com quem possui tal comportamento.

Ser comprometido, às vezes beira ao sacrifício pessoal como: ser o primeiro a chegar e o último a sair, se for necessário. Muitas vezes, torna-se questão de honra. Comprometimento tem haver com “colocar a mão na massa” e até, ocasionalmente, “pegar no pesado”, não importando o nível hierárquico ou posição social. Esta postura acaba conquistando adeptos e admiradores, pois as palavras sensibilizam, mas o exemplo arrasta. O comprometimento é, sem dúvida nenhuma, uma das marcas mais evidentes dos profissionais, dos empresários e das pessoas realizadoras. Pense nas pessoas de sucesso que você conhece e verá que este comportamento está presente nelas.

A metáfora de Esopo que segue nos dá um bom exemplo de comprometimento:

“Uma tartaruga e uma lebre discutiam sobre qual era a mais rápida. E então, marcaram um dia e um lugar para disputarem uma corrida e se separaram. Ora, a lebre, confiando em sua rapidez natural, não se apressou em correr, deitou-se no caminho e dormiu. Mas a tartaruga, consciente de sua lentidão, não parou de correr e assim, ultrapassou a lebre que dormia e chegou ao fim, obtendo a vitória.”

A fábula mostra que, muitas vezes, o comprometimento com o que tem que ser feito vence os dons naturais, quando estes são negligenciados.

E você, se considera um empresário, um vendedor, um colaborador, um estudante comprometido com seus propósitos?

Pense, Sinta e Aja. Sucesso nos seus desafios.

Prof. Heinz tem 22 anos de experiência como profissional de RH, empresário, consultor e instrutor. É palestrante nas áreas de motivação, vendas e liderança, diretor da Alfa Educação Corporativa Ltda. e autor do livro e DVD *Atitudes de Resultado*.

Visite o site: www.heinz.adm.br - **E-mail:** contato@heinz.adm.br