

## Enxergar oportunidades

"Um otimista vê uma oportunidade em cada calamidade. Um pessimista vê uma calamidade em cada oportunidade." Winston Churchill

Ouçõ muitas pessoas dizendo “que não dá”, “que não tem jeito”, “que não há oportunidades na empresa, cidade, país”, enfim, “no mundo”. Dizem, ainda, “só os que têm sorte encontram oportunidades”. Existem ainda os que dizem que é a oportunidade que vai atrás desses “sortudos”. Acham que a oportunidade baterá à sua porta em forma de um belo presente, acompanhada de um consultor, o qual dirá quais as oportunidades existentes e como explorá-las. Frases típicas são: “Fulano nasceu com aquilo voltado prá lua”, “Pô, o cara tem estrela” e por aí afora.

Um ditado que está num livro de 1780 - "Adágios, Provérbios, Rifãos e Anexins da Língua Portuguesa" - editado pela Real Casa Portuguesa, que diz: "**Andando na égua e perguntando por ela**". A situação que esse ditado descreve é mais comum do que se imagina. Enxergar oportunidades é a capacidade de fazer conexão entres as coisas que “passam batidas” pela maioria das pessoas. Como diz a frase acima, às vezes a oportunidade está bem próxima da gente, debaixo de nosso nariz, mas não a enxergamos. Na nossa própria empresa ou profissão, muitas vezes, deixamos de explorar sadiamente oportunidades de parceria, cooperação, alianças estratégicas, associações, compra conjunta, terceirização, com clientes e fornecedores que já conhecemos há anos.

Falando em clientes, vejo muitas empresas se preocupando em atrair novos - o que requer alto investimento - e esquecendo-se de buscar a fidelização dos antigos - o que normalmente requer baixo investimento - ou seja, ganha-se de um lado e perde-se de outro.

Ray Kroc não foi o fundador da Mc Donalds. Ele era vendedor de máquinas de milk-shake e teve a capacidade de enxergar o que os irmãos Mc Donalds não estavam enxergando. Associou-se a eles e tornou o modelo da pequena lanchonete dos irmãos numa das maiores franquias do mundo.

A ditado que diz: “A oportunidade é um cavalo que passa encilhado apenas uma vez na vida” não está necessariamente certa, pois para os que têm a capacidade de enxergar o que os outros não vêem “vários cavalos passam encilhados” todo dia. São pessoas que estão sempre ligadas na idéia de expansão de negócios, lançamento de novos produtos e serviços, novas maneiras de fazer as coisas. Sabem tirar proveito de situações inusitadas para avançar nos negócios. Um exemplo simples: alguns empresários do agronegócio, com visão de oportunidade, aproveitaram os incentivos do governo federal - principalmente financiamentos mais baratos - para investir no nordeste do Brasil. Para a maioria das pessoas, está região não tinha futuro, só seca, calor e pobreza. Pois esses visionários furaram poços e desviaram rios e estão produzindo frutas tipo exportação e até vinho, transformando a região num oásis de prosperidade, ou seja, onde a maioria esmagadora só via **ameaças** e problemas, alguns viram **oportunidades**.

Enxergar oportunidades em pequenas coisas também é importante. Por exemplo: se você estiver numa empresa, aguardando para ser atendido, em vez de ficar impaciente e bravo, aproveite para ler as notícias do dia, fazer as ligações que precisa, prospectar novos clientes ou aumentar o seu nível de relacionamento com quem está na mesma sala de espera.

A questão da busca de oportunidades na esfera pessoal não é diferente. Conheço pessoas que têm a oportunidade de aprender, de serem promovidas, de mudarem de cidade para enfrentar novos desafios, de encararem uma nova carreira. Mas por não darem a devida atenção para essas oportunidades, adotam a tradicional postura de só ficar reclamando da “má sorte” e olhando com inveja o sucesso alheio.

Falando em sorte, a conhecida frase do Dr. Lair Ribeiro cai bem: “Sorte é quando a preparação se encontra com a oportunidade”, ou seja, é fundamental fazermos o exercício de enxergarmos oportunidades e também nos prepararmos para que, quando ela aparecer ou for criada, estejamos preparados para usufruir dela. Isso é especialmente importante num mercado cada vez mais competitivo, no qual a maioria das pessoas só tem olhos para a crise. É como diz um dito popular: “Na crise, há os que choram e os que vendem lenços”. A decisão é sua.

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](http://www.heinz.adm.br) - **E-mail:** [contato@heinz.adm.br](mailto:contato@heinz.adm.br)