

O foco e o sucesso – parte 2

No contexto empresarial é muito comum se ver empresários desviarem o foco do seu negócio e se preocupar com aspectos que não vão agregar valor, nem trazer desenvolvimento. A parábola abaixo ilustra bem este questão.

Tranquilo em sua confortável posição de mercado, um empresário de uma pequena loja do segmento de materiais elétricos nunca teve com o que se preocupar. Sempre administrou sua empresa de forma amistosa e íntegra. Porém um dia sentiu-se ameaçado ao deparar com uma reforma na sala ao lado, onde se lia em uma placa com letras garrafais:

"Breve mais uma loja de materiais elétricos".

A princípio ficou desesperado. Não dormiu à noite e ficou irritado com clientes e funcionários. Mas com o tempo, acostumou-se com a idéia e começou a acompanhar passo a passo a reforma da futura empresa. Na inauguração, lá estava ele observando e anotando tudo. No dia seguinte, com caneta em punho, começou a anotar os preços dos produtos e a compará-los com os seus próprios preços. Ficou enfurecido ao perceber que todos os produtos de seu concorrente possuíam preços inferiores aos seus.

- Este sujeito ficou louco - disparou o empresário.

- Ele vai me levar à falência!!! Mas antes que isso aconteça, vou abaixar os preços de todos os meus produtos.

Passadas duas semanas, o empresário voltou à empresa concorrente para verificar como estavam os preços. Para seu espanto e desespero, todos os preços haviam sido reduzidos.

- Mas como pode? - perguntava a si mesmo o incrédulo empresário. - Com este preço é impraticável ter lucros. Mas ele não perde por esperar: vou reduzir ainda mais os meus preços.

Outra semana se passou e lá estava o empresário espionando os preços do seu concorrente. Como era de se esperar, os preços estavam ainda mais baixos.

Desesperado e sem como mais mexer em seus preços, resolveu procurar orientação com um consultor empresarial. Relatou a ele todo o seu problema, dizendo-lhe que não tinha mais tempo para nada e que a cada dia menos clientes procuravam sua loja. Com um sorriso de quem entendeu tudo, o consultor logo falou:

- Meu amigo, o seu problema é só um: antigamente você administrava somente uma loja, agora você está administrando duas lojas - a sua e a do seu concorrente. Enquanto você não deixar de se preocupar com o seu concorrente de maneira obsessiva, você não terá tempo para a sua empresa e para seus clientes. É fundamental o senhor a ter o seu foco voltado para sua empresa, seus clientes, seus colaboradores, fornecedores e, fundamentalmente, para as estratégias para reverter esse quadro.

O impacto que o foco tem sobre os resultados alcançados talvez explique porque muitos, apesar de não terem o preparo teórico necessário, mas lançando-se com energia focada naquilo que buscam, acabam sendo bem sucedidos. Em outras

palavras: quando concentramos inteligência e vontade num determinado ponto – foco - mesmo não tendo a preparação ideal, as chances de conquistarmos o que queremos são muito grandes. A falta de foco gera desperdício de energia e poucos resultados. Com foco, concentramos energia e os resultados aparecem.

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