

Quer melhores resultados na sua vida? Pense como o McGyver: procure o clipe

Por Raúl Candeloro

Se fizermos uma lista das características dos empresários, executivos ou pessoas vencedoras em geral, acabaremos com uma lista que se parece muito com a descrição de um super-herói. Acontece que estamos acostumados a super-heróis com super-poderes, roupinhas justas em corpos musculosos. Então ninguém acha que é um super-herói – nós não voamos, não subimos em paredes nem temos visão raio-x. Super-heróis são sempre os outros – uma coisa distante que vemos em revistas ou na televisão.

Mas o heroísmo é uma coisa muito comum: acontece todos os dias, do nosso lado, e não reparamos. Aliás, muitas vezes nem valorizamos. Pais que criam seus filhos de maneira equilibrada, mesmo com todo o desequilíbrio à nossa volta: são heróis. Alguém que tem um problema grave de saúde, luta pela sua recuperação e continua tendo uma vida produtiva: é uma heroína. Alguém que perde tudo, começa novamente, tropeça e finalmente consegue vencer: é mais um herói.

Minha definição de herói moderno é o McGyver. Ele entra numa sala e todas as portas se trancam. A sala começa a se encher de água e ele vai morrer afogado. Enquanto a maioria das pessoas começaria a se lamentar, reclamando que a água está fria, o McGyver procura um clipe, um chiclete e um barbante. E foge. É uma questão simples de foco. Heroísmo é ter o foco na solução, não no problema. É usar todos os recursos disponíveis para resolver esse problema. É procurar o clipe (e tem sempre um clipe) enquanto todos reclamam da água fria subindo.

Cultura - Se você perguntar para qualquer líder qual é o bem mais valioso da sua empresa, ele provavelmente vai responder que é sua equipe de funcionários, e que a cultura organizacional desenvolvida pela empresa é uma forma de vantagem competitiva. Algo como ‘o jeito que fazemos as coisas aqui’. Todo mundo acha que seu jeito é o certo e raramente querem mudar – a não ser que se comece a perder dinheiro. Aí é um “Deus nos Acuda”, onde não existem mais regras – tudo pode mudar.

Mas é interessante notar que mesmo dentro da própria empresa existem vários graus de motivação e comprometimento. Na verdade, existem muitas vezes pessoas ou departamentos inteiros que, de tão desmotivados, são uma força subversiva a favor da concorrência. Logo, podemos concluir que não existe apenas uma cultura dentro de uma empresa – existem várias. Algumas trabalham a favor, outras contra, outras não ajudam nem atrapalham.

Se todo mundo concorda que o capital humano ou intelectual é o principal diferencial competitivo dos próximos anos, então qualquer líder que se preze teria que, naturalmente, estar completamente focado no crescimento pessoal e profissional da sua equipe. Na criação e no estímulo interno dos super-heróis.

Vencedores - Em qualquer empresa que dou palestras, é fácil distinguir os vencedores do resto: o resto só reclama. Os que têm melhores resultados admitem as dificuldades, mas fazem algo prático – têm iniciativa. Pensam e agem. Às vezes erram, mas geralmente acertam e ganham muito mais dinheiro do que a pessoa do lado. Sem saber, pensam exatamente da mesma forma que o McGyver: o foco dos vencedores está na solução (o clipe), e não no problema (a água subindo). Enquanto os medíocres fogem, tentando negar o problema, e outra parte da equipe fica reclamando do problema, os vencedores dedicam-se a resolvê-lo.

Enquanto o foco da maioria está no problema, os vencedores colocam o foco na solução. Resultado? Mais clientes satisfeitos e dinheiro no bolso. Quem tem o foco

na solução sempre aproveita a oportunidade. Quem tem o foco no problema já vai carregado negativamente, obtendo resultados também negativos.

A maioria das coisas se repete em nossas vidas. Você pode criar círculos virtuosos ou viciosos, simplesmente dependendo do seu foco. Então, se quer melhores resultados, faça como o McGyver: pare de reclamar da água fria e comece a procurar um clipe. Tem sempre um clipe.

Raúl Caneloro é palestrante e editor das revistas VendaMais®, Motivação® e Liderança®, além de autor dos livros Venda Mais, Correndo Pro Abraço e Criatividade em Vendas. Formado em Administração de Empresas e mestre em empreendedorismo no Babson College, é responsável pelo portal VendaMais®.E-mail: raul@vendamais.com.br