

# Conhecimento – A Base para o Crescimento!

\* **Gilclér Regina**

Vivemos um momento onde a busca pelo conhecimento e informação se tornou a maior arma para aqueles que querem vencer ou pelo menos sobreviver diante das mudanças e incertezas do atual mercado.

Não há espaço para os que não se atualizam e viram dinossauros. As exigências são cada vez maiores. Se por um lado temos profissionais ávidos de informação, por outro temos empresas que buscam equipes preparadas e treinadas para atender pessoas mais exigentes e bem informadas.

E há uma cobrança recíproca, pois os profissionais também esperam das empresas condições para que possam crescer e se aperfeiçoar, dentro de um ambiente que lhes proporcione desafios e realização pessoal.

Hoje, numa visão de sucesso, àqueles que verdadeiramente fazem a diferença investem pesado na valorização de suas equipes através de palestras e treinamentos para a formação de um perfil que envolve características pessoais e habilidades profissionais.

Acredito que muitas empresas jogam um “caminhão de dinheiro” fora porque treinam apenas técnica, esquecendo-se que quem faz as coisas acontecerem é o comportamento, a atitude e é este modelo que proporciona a ligação entre a característica pessoal e a habilidade técnica. É aí que entra o treinamento motivacional.

É muito difícil encontrar um profissional pronto no mercado. As empresas precisam investir na formação de seus funcionários. E esta formação irá causar o grande impacto, a grande diferença de sua atuação no mercado, irá enlouquecer seus concorrentes. A empresa passa a ser seta e não alvo.

Como é bom ter aquele profissional, não somente pelos resultados que ele apresenta, mas porque ele surpreende contribuindo para que a empresa continue crescendo e se desenvolvendo.

Geralmente a contratação de talentos justifica o rio de dinheiro que a empresa gasta, mas e quando a empresa perde um grande talento assim? Quando alguém vai para a concorrência? São informações e percepções valiosas que voam junto, tais como comportamento interno, de clientes, de fornecedores de outros concorrentes, de padrão de trabalho...

Não durma de touca, não dê mole para a concorrência e fique atento ao seu negócio, ele precisa muito de pessoas motivadas.

Pense nisso e fique de olho no talento que está ao seu lado lendo esta matéria.

Um forte abraço e esteja com Deus!

\* **Gilclér Regina**, palestrante de sucesso, escritor com vários livros, CDs e DVDs motivacionais que já venderam mais de cinco milhões de exemplares. Clientes como General Motors, Basf, Bayer, Banco do Brasil compram suas palestras. Mais de 2000 palestras realizadas no país e exterior.