

Criatividade e Oportunidade

*Gilclér Regina**

O inventor Thomas Edison produziu tecnologia com uma capacidade inventiva que provavelmente nenhum outro cientista conseguirá superar. Criatividade não é somente gerar coisas novas... É também abandonar coisas velhas.

Você já imaginou oferecer uma grande idéia capaz de solucionar um grande problema durante uma das mais graves crises da empresa onde trabalha? E que tal ter a inspiração para criar um produto ou serviço que se transforme em sucesso absoluto no mercado?

Lembro aqui a negociação de Thomas Edison com a Federal Express. Nesta época, Edison era considerado o “cara” e a Federal Express chamou o jovem cientista para uma negociação de salário/contrato.

Quem estudou a biografia de Edison sabe que ele era muito tímido e quando chegou naquela mega estrutura, a empresa que era a Federal Express, ficou muito tenso, nervoso.

Entrou pela portaria, estava suando frio. Ao entrar na grande sala da diretoria, vendo os três diretores atrás da grande mesa e o convidaram para sentar, estava tremendo tanto que até a cadeira tremia... Um dos diretores então lhe pergunta: Thomas Edison, quanto você quer para trabalhar aqui conosco?

Edison, apavorado, coração a “240 por minuto”, travado, sufocado, conseguiu dizer: “Quanto?” ... E os diretores cochicharam entre si: “O cara não tem uma proposta... Nós também não temos, o que vamos fazer?”

Um dos diretores toma a frente e batendo a mão na mesa disse: “Pagamos 15 mil dólares para você trabalhar conosco” .

Edison, quase enfartado, coração explodindo, conseguiu apenas responder novamente e sua voz saiu sufocada: “15 mil?” .

Os diretores ficaram sem saber o que fazer, então um dos membros da diretoria bate a mão na mesa e fala mais alto: “Dobramos a proposta, pagamos 30 mil e não se fala mais nisso” .

Thomas Edison, quase na UTI, completamente sufocado e apavorado, consegue balbuciar estas palavras: “30 mil?”.

Na seqüência, um dos diretores, quase fora de si , levanta-se, vai até a ponta da mesa e diz: “Edison, pegue ou largue, a nossa última e definitiva proposta é esta, te pagamos 40 mil dólares” .

E agora Edison consegue balbuciar apenas duas palavras: “Tá fechado”. E fecha um contrato de 40 mil dólares que para o padrão da época era uma fortuna.

Depois que o contrato foi assinado, a adrenalina já baixada, baixou a poeira, um dos diretores chama Edison ao lado e lhe diz: “Edison, agora que o contrato já está fechado, gostaria que não ficasse chateado conosco mas tínhamos autorização e estávamos dispostos a lhe pagar até 50 mil”.

Então Edison já mais calmo lhe responde: “Tudo bem, quando entrei por aquela porta pensei em pedir 5 mil e achava isso uma fortuna”.

Esta é uma reflexão que nos mostra a importância da criatividade nos negócios bem como a oportunidade é astuta, ela pode entrar pela porta dos fundos.

Quando a oportunidade bater a sua porta, convide-a para jantar. Leia meu livro No topo do Mundo. Quando você convida alguém para jantar você normalmente dá o seu melhor, coloca a melhor toalha, faz a melhor comida, coloca os talheres de prata, a porcelana, o cristal, isto é, você dá o seu melhor.

Em síntese, a vontade de se preparar deve ser maior que a vontade de vencer. E lembre-se, criatividade não é somente gerar coisas novas, é abandonar coisas velhas também.

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

*** Gilclér Regina**

Escritor, Palestrante com reconhecimento nacional.

Contato: ceag@ceag.com.br www.ceag.com.br 44-3227-0697