

# Mundo de Especialistas e Multifuncionais!

*“Falta alma nas empresas... Querem mais, buscam fora e esquecem o que tem dentro”*

*\* Gilclér Regina*

O caminho do sucesso cada vez mais se distancia do **“ampliar o leque”** e cada vez mais se revela no **“concentrar o foco”**. E quem menos fizer, terá maiores chances em fazer melhor. E quem faz menos deve se esmerar em fazer, cada vez mais, menos.

Parece intrigante e um bom jogo de palavras mas esta é a realidade de um mundo de especialistas que além de privilegiar **os melhores**, também espera deles a **multifuncionalidade**, ou seja, tem que ser **bons em outras áreas** também.

**O que seriam estas outras áreas?** Além de áreas técnicas, de outros setores e conhecimentos variados, entra aí também o comportamento, o relacionamento, a sociologia da pessoa, a psicologia, isto é, a forma como se relaciona consigo mesmo e com o mundo, sua motivação, sua liderança, o relacionamento com clientes, com o mercado, o melhor uso das ferramentas de gestão e por aí afora...

Em muitas empresas prevalece a expressão **“já que...”**. Isto é, já que fazemos isso e isso leva aquilo, vamos fazer aquilo também. **Neste exato momento estão provocando um furo no casco e a água, silenciosamente, começa a invadir.**

**O Marketing Trends do Francisco Madia** nos trás verdadeiras pérolas em histórias das empresas brasileiras, todo mundo deveria ler. Um verdadeiro tratado do **marketing estratégico** das empresas deste país.

Muitas vezes se confunde aqui o **fast-food** com **food service**. *São coisas diferentes*. Outros processos, outras formas de trabalho, outras marcas, outras escalas, outras dimensões econômicas e principalmente e acima de tudo, **outros clientes**.

**O veneno mais sedutor** é navegar por mares nunca dantes navegados... E deixar a vaca leiteira abandonada, debilitando-se com o ataque dos concorrentes.

Lembro-me bem da primeira geração de **empreendedores da Internet**. |Pelo culto excessivo, desmedido e cego à tecnologia, se esqueceram de chegar se havia mercado e deu no que deu, o estouro da **“bolha”**.

**Lição:** Primeiro se faz, forma ou identifica o mercado, depois parte-se para a produção.

*Existem pessoas que não sabem e não perguntam.*

*Existem pessoas que sabem e não ensinam e*

*Existem pessoas que ensinam e não fazem.*

Vejo muitas pessoas ensinando aquilo que não sabem fazer. Você pode até não pegar na “massa” mas tem que entender da “massa”. **O sucesso é de quem faz!**

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

**Gilclér Regina**, Escritor, Palestrante com reconhecimento internacional.

Contato: 44-3227-0697 [gilcler@gilclerregina.com.br](mailto:gilcler@gilclerregina.com.br)