

# Profissional operacional ou estratégico?

---

**Não encontre defeitos, encontre soluções. Qualquer um sabe se queixar. Resolver é mais difícil. - Henry Ford**

Esta frase resume o pensamento de muitos empresários, empreendedores, advogados, contadores, médicos, vendedores, donos de empresas, etc.

Encontramos no mercado muitos profissionais. Alguns dizem que o mercado está "saturado". Para outros faltam oportunidades.

**Discordo veemente.**

O mercado está saturado de profissionais que sequer sabem como reagir diante da frase de Henry Ford. E, procura com muitas vagas em aberto, profissionais que saibam como seguir o ensinamento da mesma frase.

**Como assim?**

Muitos profissionais se definem como pró-ativos, como determinados, como formadores de opinião. Muitos tem o ego maior que suas reais capacidades.

Outros, por sua vez, ao invés de buscarem sua capacidade e foco no negócio, ficam focados apenas em ganhar dinheiro.

Dois pontos de vista totalmente equivocados.

Para ser pró-ativo, o caminho começa dentro de si mesmo. Para ser um formador de opinião, primeiro deve-se ter uma opinião, respeitar a opinião alheia, ponderar o certo e errado e admitir que nem sempre o caminho que escolhemos pode ser o caminho correto.

A introspecção e autoconhecimento são elementos fortes e básicos para quem quer se posicionar no mercado de trabalho.

O mesmo vale para ganhar dinheiro, assunto que domina o debate de muitos profissionais:

*"É porque o fulano ganhou 3 milhões e eu ganhei cem mil no último ano" "eu faço todo trabalho e ganho um salário de R\$ 2000,00 enquanto o chefe não faz nada e ganha no mínimo R\$ 20.000,00 no mês" e por aí vai...*

### **Dinheiro é consequência e não objetivo.**

Se o dono do negócio ganha muito mais que você, sinal de que você terá que trabalhar, desenvolver a sua história de vida, trilhar o seu caminho para ganhar tanto quanto ele ganha. Outra forma, já aprendendo a usar a frase de Henry Ford, é ser um profissional estratégico e não um profissional operacional.

### **Como assim?**

Se você pensa que ficar fazendo petições atrás de uma mesa é ser estratégico, você está enganado.

Ser estratégico é pensar no negócio como um todo, buscando soluções de redução de despesas, melhorias de fluxos internos, administração de conflitos (soluções e não queixas) e por aí vai.

Se você é estratégico e seu chefe não reconhece você, troque de empresa!

O mercado está sedento de pessoas que tragam soluções e não problemas!!!

Contudo, antes de tomar qualquer atitude neste sentido, reflita:

### **Conheço meus potenciais reais?**

### **Sei meus limites de tensão e controle emocional?**

### **Estou preparado para trabalhar pensando em conquistas de futuro (tempo) e não imediatismo?**

Com estas perguntas iniciais e muita reflexão/pensar você poderá estar preparado para ser estratégico e não operacional.

Pense e aja nisto!

GestaoAdvBr

[www.gestao.adv.br](http://www.gestao.adv.br) | [blog.gestao.adv.br](http://blog.gestao.adv.br) | [gustavo@gestao.adv.br](mailto:gustavo@gestao.adv.br)