

Limites? Que limites?

* Gilclér Regina

Uma frase de **Winston Churchill** sempre me chamou a atenção sobre limites: “*O mundo estaria arruinado se cada um somente cumprisse com a sua parte*”.

O que dizer da persistência de **Thomas Alva Edison** que fez **1043** tentativas até concluir sua grande invenção, a lâmpada elétrica? O mesmo **Edison** catalogou **1903** inventos que passaram de produtos elétricos que originaram os eletrônicos até produtos da área de mineração.

No esporte nós nos acostumamos com a **quebra de recordes**. Será que nos acostumamos mesmo? **São poucos os que acreditam e é por essa razão que o pódio é para poucos mesmo**. E sempre vai ser assim, recordes serão quebrados nos jogos *panamericanos, olímpicos e mundiais*.

O ser humano acredita que é sempre possível **superar seus limites**, ser mais veloz ou pular mais alto. Na vida também é assim, precisamos acreditar em nossa capacidade de superação.

Há quem diga que daqui a 40 anos estaremos rindo sobre combustíveis fósseis, especialmente os derivados do petróleo. **Carro movido à gasolina? Ainda vamos rir disso!**

A questão principal é: Toda mudança gera resistência. Um recorde quando quebrado, junto com ele “quebra” também o paradigma. **O velho cai por terra, o novo para o pódio**.

É igual o dinheiro... Nunca acaba, apenas muda de mão! O dinheiro vai migrar para aqueles que superam suas vontades, seus pensamentos, suas ações... São chamados de “*vanguarda*”, isto é, correm na frente para superar seus próprios limites.

Os próximos cinco anos vão trazer mais mudanças que os últimos 30. E considere que os últimos 30 anos trouxeram mais mudanças que um milênio inteiro.

Precisamos viajar e não ficarmos acomodados com a paisagem... Mais do que compreender o próprio trabalho, o cliente, é necessário recuperar a paixão que havia quando se iniciou o negócio.

É mais fácil chegar ao topo do que manter-se nele. A arrogância do líder é perigosa.

Hoje os preços são iguais e a qualidade é a mesma. Como o cliente tem mais opções, *a diferença* não está no conteúdo e, sim, em *como a marca é percebida pelo mercado*. **É nesse momento que superar os seus limites fará toda a diferença**. É aí que se inicia a construção do sucesso!

Superar limites? Sim! Novos produtos, novo atendimento, nova logística, nova performance da equipe, novas metas, **“novo tudo”**, motivação renovada para correr e fazer a equipe correr.

Quem sabe faz a hora, não espera acontecer. **Quem vence no mercado não pergunta, apenas surpreende**.

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

* **GILCLÉR REGINA - Palestrante de sucesso**, escritor de vários livros, entre eles os best sellers “No Topo do Mundo” e “Idéias que nascem do nada para o Estrelato” e “Sua vida não é uma questão de Sorte”. Já realizou mais de 1500 palestras. Tem clientes como General Motors, ZF do Brasil, ABAD, ABIN, Beauty Color, Pernod Ricard, Basf, Avon, Bacardi, Souza Cruz. Tem experiência internacional com palestras no Japão, Estados Unidos, Alemanha, Espanha, Portugal e outros países.

Contato: www.ceaq.com.br ceaq@ceaq.com.br