

Quem não é o maior... Pode ser o melhor!

* Gilclér Regina

*A vontade de se preparar tem que ser maior
que a vontade de vencer*

Nos meus tempos de menino a propaganda da Atlantic, uma companhia de petróleo em relação às demais do mercado dizia: *“Quem não é o maior tem que ser o melhor”*. Entretanto, eu coloquei um “pode” no lugar do “tem”, isto para não ser radical e dizer que para ser bom, só mesmo sendo pequeno.

Lembro ainda que quando a Ypiranga comprou a Atlantic todo mundo pensou que se tratava de mais uma aquisição de empresa americana sobre uma brasileira... Na verdade era o contrário, uma empresa brasileira comprando uma empresa americana.

Nos dias atuais nós vemos muitas empresas pequenas participando da lista das melhores empresas para se trabalhar publicada anualmente pela Você S.A Revista Exame e Revista Época.

Hoje, essas empresas pequenas já são multinacionais com raízes fincadas nos mais longínquos rincões do planeta.

A pergunta mais comum que se faz é a seguinte: Como é a competitividade da micro e pequena empresa? Como competir com as grandes estruturas?

Certa vez, quem deu a dica foi Jack Welch, o grande executivo do final do século 20. Ele disse: *“Quero ver a General Electric com a sua competitividade somada a velocidade de uma pequena empresa”*.

Penso que a grande dica é que o pequeno, com menos burocracia, pode ser mais veloz, sair na frente, decidir mais rápido, ser mais criativo... A burocracia mata a meta! Porém, é preciso acreditar mais no próprio potencial.

Uma versão bem humorada da história de Davi e Goliás conta que os soldados de Israel vendo aquele gigante gritaram: *“Ele é tão grande que é impossível derrotá-lo”*. Davi, menino mirrado, pega um estilingue e diz: *“A cabeça dele é tão grande que será impossível errar”*. O resto da história todos nós sabemos.

Acreditar que mesmo pequeno, muitas vezes remando contra a maré, sem financiamentos, sem estrutura e diante de um mercado cada vez mais exigente pode parecer presunção que diante de tantas incertezas pode-se prosperar. *Mas essa fé é o ingrediente número um do sucesso.*

Quando pensamos no modelo americano de vida, do sonho americano, logo estamos imaginando carrões, iates, mansões,... Na prática, a grande maioria dos milionários de lá são empresários de pequenos negócios que trabalham duro, poupam, mudam de carro a cada quatro anos, não são consumistas e tem foco no trabalho.

Vivemos numa sociedade onde todo mundo quer ser o primeiro. E o primeiro pensamento é que para ser bom tem que ser grande. Ouvi de um publicitário que não dá para assistir a segunda melhor novela para depois de oito meses descobrir que a primeira era melhor mesmo. Gente assim só assiste um canal!

Em nossa cultura, quem ganha prata chora, porque o sentimento é de derrota. Aliás, neste caso perdeu mesmo. Mas deveria olhar todo o caminho que foi percorrido até ali, essa foi à vitória.

Ser pequeno é apenas o início. Se você ler a história de Sam Walton, o fundador da Rede Walmart, o maior faturamento do planeta, algo em torno de 400 bilhões de dólares anuais, verá que ele iniciou seu pequeno negócio numa pequena cidade e assim permaneceu por muito tempo.

O seu lema era: *“O cliente pode demitir todos de uma empresa, do alto executivo para baixo, simplesmente gastando seu dinheiro em outro lugar”*.

Para ser grande entendo que o maior passo é pensar como “grande”, ter atitude de “grande”, motivação de grandes proporções. O caminho passa por ver o que todo mundo vê... Mas enxergar diferente! Quando vemos pessoas se destacando, construindo uma “estrada de campeões”, precisamos observar que essas pessoas estão fazendo aquilo que outros não quiseram fazer.

A vontade de se preparar tem que ser maior que a vontade de vencer. O que o pequeno pode fazer para triunfar? O caminho é entender a mescla de disciplina com entusiasmo como a ponte entre os sonhos e a realidade. O preço a pagar é muito treinamento e estudo.

Já ouvi muita gente dizer assim: *“Mas como? Vou treinar e depois a concorrência leva”*. Sinto dizer, mas o caminho é esse mesmo e os riscos também. Isso sempre vai acontecer... Mas também é o caminho que leva ao sucesso. 82% das maiores empresas do mundo vieram do absolutamente nada.

Construir o futuro, um negócio que amanhã será um grande sucesso, acima de toda e qualquer tecnologia, fazer a diferença real está nas pessoas fiéis e comprometidas, na escolha e formação das equipes, na identificação das pessoas certas para os lugares certos. E isso não é privilégio só de grandes empresas.

O que motiva as pessoas a fazer o que fazem? O que motiva o mundo são as pessoas... Mas o que motiva as pessoas é a paixão, é sentir-se útil e comprometido, seja pequeno ou grande. O maior desafio é não se acomodar.

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

*** Gilclér Regina**

Presidente da empresa CEAG Desenvolvimento de Talentos e Editora Ltda

Escritor, Palestrante com reconhecimento nacional.

Contatos: contato@ceag.com.br ceag@ceag.com.br www.ceag.com.br

44-3227-069