

Texto:

## **A capacidade de criar sucesso**

*Por Roberto Shinyashiki*

Sucesso é consequência de um trabalho especial. Se você faz o que todo o mundo faz, você chega aonde todo o mundo chega. Se você quer chegar a algum lugar aonde a maioria não chega, precisa fazer algo que a maioria não faz.

Ser um profissional especial é ser aquele que consegue definir o jogo a favor de seu time. Aquele que tem uma marca registrada de seu trabalho. Existem habilidades que garantem sua presença na partida e competências que o transformam em uma pessoa especial. É semelhante ao que acontece na vida de um atleta. Preparo físico, garra e estado de alerta auxiliam um jogador a participar do jogo, mas não são suficientes para levá-lo ao pódio. Quando um time ganha um título, você percebe que os campeões têm características fora do comum, que determinam o sucesso de sua trajetória.

Se somente a garra definisse uma partida, os times uruguaios seriam vencedores de todos os campeonatos que disputam. Infelizmente, para eles, é claro, a garra tem que ser acompanhada de habilidades que garantam vitória.

Sem dedicação, um profissional dificilmente vai ter emprego, mas, por outro lado, se só tiver garra, vai ficar patinando na carreira. No mundo moderno apenas trabalhar não é o bastante para criar o diferencial que um vencedor precisa. Já não se trata de uma questão de vestir a camisa da empresa.

Trabalhar numa empresa é como jogar num time de futebol. Nesse esporte, a equipe tem, basicamente, duas funções: evitar gols e marcar gols. Os jogadores imaginam que os atacantes marcam gols, os zagueiros e o goleiro evitam os gols e o técnico comanda o time, estabelecendo a estratégia para vencer o jogo.

Na verdade, o ideal é que os jogadores conheçam e participem das várias funções. Até o goleiro está colaborando para marcar gols, quando lança a bola rapidamente ao atacante. A mesma coisa acontece quando a defesa ou o zagueiro sobe para fazer um gol de cabeça nos escanteios. O atacante sabe marcar os gols, mas também deve ajudar na marcação dos adversários.

Na empresa moderna a situação é parecida. Aquela postura de divisão de tarefas em que o vendedor vende e o departamento financeiro dá lucro, está

ultrapassada. Todos devem colaborar para alcançar a vitória. Na posição de ataque estão os setores de venda e marketing. São os responsáveis por trazer dinheiro para a empresa. Mas todos devem ajudar a vender.

Ter visão estratégica e organizar o time não é só trabalho do técnico, mas de todos pensar como os diretores e empresários é fundamental para quem quer ocupar o podium. Cada um precisa saber integrar os setores e visualizar o momento de recuar ou seguir em frente, a hora exata de criar ou esperar.

No mundo empresarial, um profissional de sucesso é aquele que tem visão estratégica. É motivado a motivar, é líder e, ao mesmo tempo, sabe criar. Está totalmente sintonizado com as metas e os princípios da empresa. E, assim deve ser, do presidente ao faxineiro, todos absolutamente comprometidos.

A frase "cumpri a minha parte" tão inofensiva em outros tempos, não funciona mais. Precisamos driblar o adversário. Não podemos perder a bola do pé. Você sabe, bola na trave não vale nada. O que conta é aquela que passa no cantinho do gol: veloz e certa. Aquela que deixa o goleiro desconcertado e faz a torcida vibrar. Depois, é só correr para o abraço.

**"NEM TODOS QUE TENTARAM, CONSEGUIRAM, MAS COM CERTEZA, TODOS QUE CONSEGUIRAM, TENTARAM"**