

Um novo enfoque

São os valores, aquilo que não é visto, mas percebido e sentido, que realmente atraem e encantam os consumidores

Por Edmour Saiani

Norte Único Compartilhado... É por aí que tudo deve começar. Um dia, li uma citação que mexeu muito comigo. Dizia o seguinte: "A maioria de nós tem ocupações que são pequenas demais para nossos espíritos".

De repente, me ocorreu um pensamento sobre alguns negócios que, aparentemente, teriam tudo para dar certo... Mas não dão. E me dei conta de que, na maioria deles, parecia faltar "alma", vibração, energia, sei lá, vida mesmo!

Um negócio não sobrevive se não existir "algo maior" por trás dele. Se a gente parar pra pensar, de verdade, uma atividade só existe se tiver ou fizer algum sentido para as pessoas, para a humanidade ou para nosso planeta.

No entanto, parece que alguns donos de negócio acreditam que basta "fazer direito" e tudo dará certo. Claro que fazer bem feito o que precisa ser feito é importante, mas não é tudo. Da mesma forma, se conhecemos uma pessoa muito bonita, mas vazia, sem conteúdo, dificilmente nosso interesse por ela durará muito tempo.

São os valores, aquilo que não é visto, mas percebido e sentido, que realmente atraem e encantam os consumidores.

É fundamental compreender que, ao contrário do que alguns acreditam, nossa vida profissional e nossa existência são uma coisa só, uma está contida na outra. Não dá para continuar pensando que conseguiremos "deixar nossa vida pessoal" do lado de fora do trabalho. Isso é um grande equívoco!

Não encontrar um sentido maior que nos motive a levantar e ir para o trabalho, certos que temos algo importante a fazer, transforma o dia-a-dia numa grande rotina e, o que é pior, sem o menor sentido. Pois "pagar as contas" passa a ser nossa justificativa de aceitar uma vida tão sem graça e nos acomodamos na descrença de que poderia ser tudo diferente. Consolidar valores positivos é tão ou mais importante para o seu negócio quanto escolher bem o ponto, os produtos que vende, etc.

É um desafio, sem dúvida, mas compensador. Isso vai atrair pessoas que se identifiquem, pessoas de valor também, os fornecedores vão topa ser grandes parceiros, seus clientes vão admirá-lo e recomendá-lo, a comunidade vai reconhecê-lo e você... Ah! Você vai adorar o que faz! Terá aquele brilho nos olhos que reconhecemos quando alguém está apaixonado, sabe?

O prazer não será mais alguma coisa que você terá só depois que sair do trabalho (aquele restinho de tempo que sobra no final do dia).

E sabe por que tudo isso? Porque a gente não está aqui nesse mundo só para fazer alguma coisa, mas reconhecer quem somos. Ser vem antes de fazer, e isso faz toda a diferença!

Ajudar seu cliente a encontrar o que precisa é bem diferente que tentar convencê-lo, ajudar seu funcionário a se desenvolver como pessoa e como profissional é bem mais gostoso que ficar apenas chamando sua atenção, negociar com enfoque ganha-ganha é bem mais

seguro que sempre tentar ganhar alguma vantagem, e ter uma boa vida é bem melhor que ter apenas um bom negócio.

Não deixe que suas ocupações se tornem pequenas demais para seu espírito.

Edmour Saiani é consultor de empresas, diretor da Ponto de Referência e escreve a coluna *Visão de Mercado*, publicada na Revista do Varejo

Fonte: <http://www.empreendedor.com.br/?pid=18&cid=824>