



Motivação

Nossa maior motivação deve vir dos concorrentes

Art. 1 – Destruir a concorrência é matar a inteligência.

Frédéric Bastiat, Economista francês (Século XIX)

Milton ainda está no subúrbio; o concorrente, vencendo todos os problemas do trânsito, já chegou ao centro da cidade, já está solidamente instalado no seu prédio próprio.

Art. 5 – Milton ainda não sabe se o dia é chuvoso, ou de sol, o concorrente já está seguramente informado de que vão subir os preços dos artigos de couro.

Milton ainda não viu os filhos (sem falar da esposa, de quem está separado); o concorrente já criou as filhas, já as formou em direito e química, já as casou, já tem netos.

Art. 6 – Se você está procurando um motivo para agir, encontrou! O concorrente. Este é o seu maior motivo para agir, para fugir do seu estado de inércia e de inoperância. Não espere

Art. 2 – Existem temas que nunca saem de moda, quanto mais falamos e escrevemos sobre eles, mais necessidades temos de retornar ao assunto. Dias atrás um colega perguntou: Qual deve ser o meu motivo para agir? E qual é a minha motivação? Já tratei deste tema por diversas vezes, mas, hoje vou tratá-lo de maneira inusitada, vou falar de motivação através dos concorrentes. Relendo alguns velhos textos encontrei este de Moacyr Scliar, que nos dá uma lição através do exemplo do concorrente.

Art. 3 – Milton e o concorrente

Milton ainda não abriu a sua loja, mas o concorrente já abriu a dele; e já está anunciando, já está vendendo, já está liquidando a preços abaixo do custo.

Milton ainda está na cama, ao lado da amante, dessa mulher ilegítima, que nem bonita é, e nem simpática; o concorrente já está de pé, alerta atrás do balcão. A esposa – fiel companheira de tantos anos – está a seu lado, alerta também. Milton ainda não fez o desjejum (desjejum? Um cigarro, um copo de vinho, isso é desjejum?) – o concorrente já tomou suco de laranja, já comeu ovo, torrada, queijo, já sorveu uma grande xícara de café com leite. Já está nutrido.

Art. 4 – Milton ainda está nu, o concorrente já se apresentou elegantemente vestido.

Milton mal abriu os olhos, o concorrente já leu os jornais da manhã, já está a par das cotações da bolsa e das tendências do mercado.

Milton ainda não disse uma palavra; o concorrente já falou com os clientes, com figurões da política, com o fiscal amigo, com fornecedores.



outro motivo para fazer, acredite o seu concorrente levantou mais cedo hoje, voltou mais rápido do almoço, se é que almoçou, e vai embora mais tarde. Confie em mim não há melhor motivo para ser mais criativo, para atender melhor o cliente, para gerir melhor seus recursos que o concorrente.

Art. 7 – Na historinha de Scliar, não seja o Milton, seja o concorrente dele, esteja do outro lado da história, ponha o seu nome na frente, tenha a coragem de ser o concorrente, vá mais rápido, acorde mais cedo, supere-se a cada dia. Esteja um passo a frente do seu concorrente, ande sempre com uma vantagem, não deixe ele te alcançar. Cuide do seu concorrente, a sua sobrevivência depende dele, compreenda que ele está na sua frente, se você não o vê pior ainda é porque ele está muito na frente. Andem no sentido da luz.

**Joel Gonzaga de Sousa, Gerente de compras da Reis Peças, Pedagogo, Psicanalista e Parapsicólogo.*