

Por Fábio Mazotto*

Poucos possuem, muitos não percebem a importância e todos deveriam querer ter.
Por que temos gestores que precisam fazer reunião o tempo todo para demonstrar o seu papel e a sua importância na operação, no processo ou no negócio?
Por que temos líderes que conseguem "exigir" e continuam sendo seguidos e admirados enquanto outros "pedem" e são renegados?
Por que temos vendedores que conseguem dizer "não" para o cliente (quando é necessário) e continuam vendendo e mantendo contratos, enquanto outros somente vendem dizendo "sim" o tempo todo, mas mesmo assim só perdem clientes?

É lógico que nem tudo será respondido de forma simples, e que todos sabemos que existem situações em condições e características peculiares, mas de forma efetiva e direta, se for dada uma razão a cada uma dessas perguntas e muitas outras que assombram carreiras e negócios, podemos certamente afirmar que falta GERAR CONFIANÇA.

A credibilidade conquistada e a percepção da importância de uma atividade exercida, do trabalho e de entregas realizadas, serão resultantes de ações e reações que provocam o respeito das pessoas que cercam gestores, que podem e devem fazer reuniões, mas normalmente não a fazem em números maiores do que o necessário - apenas para alinhar metas e resultados.

Todas as relações, individuais ou coletivas, físicas ou jurídicas, são realizadas por pessoas, que mesmo em processos e atividades que acreditamos ter o mais alto profissionalismo irão ser provocadas a realizar suas avaliações e conclusões da CONFIANÇA que lhe é transmitida, seja por um profissional representando a si próprio, por um profissional representando um negócio ou um grupo de pessoas envolvidas na representação de uma empresa.

As empresas confundem-se com pessoas e profissionais e, cada vez mais, os profissionais e as carreiras são confundidas com suas empresas. Por isso que, nesta relação exigente e

importante de recrutar profissionais para nossas empresas também se torna importante que profissionais e gestores recrutem organizações para suas carreiras. Ou seja, nossas empresas podem ser vistas e reconhecidas pelo que nossos profissionais, gestores ou executivos representam e, assim, conquistaremos a CONFIANÇA que eles transmitem ou conquistam.

Assim também cada vez mais tanto executivos e gestores certamente terão que se preocuparem com aquilo as empresas trazem de CONFIANÇA para suas carreiras. Quanto mais profissional for a gestão da carreira mais será a dedicação na avaliação da imagem e da característica que uma parceria profissional irá lhe trazer.

É relevante perceber que a CONFIANÇA começa na relação pessoal, mas normalmente reforça, argumenta ou transmite o que uma relação profissional e corporativa quer e precisa representar.

Temos que continuar desenvolvendo líderes que consigam exigir e ser admirados, que saibam pedir e ser atendidos, que sejam exemplos a serem seguidos, de forma a conduzir os resultados pretendidos. Consequentemente, isso irá gerar uma equipe com capacidade e desejo de atuar no perfil desejado, mesmo que isso represente tomar decisões difíceis, demitir ou controlar perfis e situações adversas, pois estas certamente irão ocorrer, mas os líderes precisam passar por essas situações, mantendo a CONFIANÇA das pessoas e o fortalecimento das relações necessárias.

Não podíamos deixar de perceber o que a CONQUISTA DA CONFIANÇA pode trazer de diferencial em um exemplo mais objetivo e necessário de qualquer operação ou atividade, entre pessoas ou empresas: A VENDA. Vender de forma simples é fazer a outra pessoa ou instituição pagar o preço que você deseja por algo que ela deseja. Nesta situação, a venda pode ter que começar, e deve, pela construção do desejo, ou seja, a outra parte precisa DESEJAR. Mas já neste momento deverá ser construída a relação de CONFIANÇA. Ele precisa desejar por benefícios percebidos, necessitados ou que O VENDEDOR o fez enxergar. A partir deste momento, alcançado o vendedor pode fechar a relação fazendo perceber-se o valor e se pagar o PREÇO DESEJADO. Mas continuar vendendo, e vender no preço justo, passarão por construir esta RELAÇÃO PELA CONFIANÇA.

Embora gerar CONFIANÇA não garanta o sucesso em tudo e não responda todas as perguntas, pois nós e nossas empresas logicamente não seremos as únicas a conseguir, CERTAMENTE se não a fizermos em nossas relações SERÁ MUITO MAIS DIFÍCIL ALCANÇAR RESULTADOS EFICAZES.

*Fábio Mazotto

Gerente Corporativo de Mercado na RHBrasil Recursos Humanos. Gestor e Consultor de Relacionamento com o Mercado e de Gestão Estratégica de Pessoas. Com 15 anos de experiência em Estratégia de Mercado, Relacionamento Comercial e em Gestão de Projetos, Plano de Negócios e Estratégia para Unidades de Negócio. Atuação em diagnóstico, desenvolvimento, e soluções para Gestão Estratégica de Pessoas e de Negócios com foco em Resultado, com expertise em Avaliação de Desempenho e Performance, Análise de Mercado, Estratégia de Negócios e Remuneração e Gestão por Competência. Vivência na Gerência de Projetos de Desenvolvimento como Gestor de Eventos Estratégicos para Executivos e Líderes, na Gerência e desenvolvimento de MBAs Customizados e Programas Especiais de Formação de Executivos e Líderes. Coordenador e Facilitador de Entidades Empresariais e de Formação. Bacharel em Publicidade e Propaganda e Especialista em Gestão Empresarial pela FGV - Fundação Getúlio Vargas. + textos de Fábio Mazotto

Fonte: www.rh.com.br