

SITUAÇÃO-PROBLEMA 18

Veja a entrevista concedida pelo empresário (Eduardo) ao jornalista (Paulo).

Jornalista: Seu Eduardo, hoje o mercado é muito dinâmico, como o senhor responde a ele?

Empresário: Veja bem Paulo, eu sempre fiz as coisas antes de solicitado ou antes de forçado pelas circunstâncias. Eu procurei agir para expandir, ou simplesmente mudar, meu negócio a novos setores do mercado, mudando ou lançando novos produtos. Procurei também aproveitar boas oportunidades para obter financiamentos, comprar equipamentos ou buscar assistência de consultores técnicos.

Jornalista: Então o senhor correu muitos riscos na vida empresarial?

Empresário: De certa forma sim! Mas, sempre avaliei as alternativas e calculei os riscos deliberadamente. Tive o cuidado de calcular para reduzir os riscos ou controlar os resultados. Pode-se dizer que procurei correr riscos moderados.

Jornalista: Consequentemente o senhor avalia as alternativas, preocupa-se com a qualidade e a melhoria das atividades de sua empresa?

Empresário: Com certeza. Sou engenheiro e fui formado intelectual e tecnicamente para encontrar maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápidas, ou mais baratas. Atuo de maneira a fazer coisas para satisfazer ou exceder padrões de excelência. Desenvolvo ou utilizo procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

Jornalista: Mas as coisas nem sempre são fáceis de mudar?

Empresário: Você precisa agir diante de um obstáculo significativo. Agir repetidamente ou então mudar de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo. Você tem que assumir a responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.

Jornalista: Muitas vezes isto custa esforço ou sacrifício do descanso?

Empresário: É preciso fazer um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa, chegar a algum lugar. É preciso colaborar com os empregados ou se colocar no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho. Isto implica em manter os clientes satisfeitos e colocar em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do lucro a curto prazo.

Jornalista: Seu Eduardo, o senhor seria um “fazedor”?

Risos!!!

Empresário: Em parte, mas não só. Eu me dedico pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores ou concorrentes. Eu investigo pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço. Faço consulta a especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Jornalista: Mas como o senhor a orientação da empresa nesta imensidão de informações?

Empresário: Eu estabeleço metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal. Defino metas de longo prazo, claras e específicas. Estabeleço objetivos de curto prazo, mensuráveis.

Jornalista: Há um método para fazer isso?

Empresário: Planejo dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos. Constantemente reviso meus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais. Mantenho registros financeiros e utilizo-os para tomar decisões.

Jornalista: Seu Eduardo, mas há uma orientação geral para essas tarefas?

Empresário: Utilizo estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros. Utilizo pessoas-chave como agentes para atingir meus próprios objetivos. Atuo para desenvolver e manter relações comerciais.

Jornalista: Tudo isto implica que o senhor fica “amarrado” com outros?

Empresário: respeito os outros, mas tenho autonomia em relação a normas e controles de terceiros. Mantenho meu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores. Expresso confiança na minha própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

Prof. Dr. Edmundo Escrivão Filho