

## Por que Líderes e Empresas Quebram?

- Por Gilclér Regina
- Publicado 19/08/2009

### Gilclér Regina

**Gilclér Regina** é consultor de vendas, motivação, gestão e recursos humanos há 20 anos, tendo atuado também como executivo. Tem na motivação de pessoas a sua bandeira e vocação. Apresenta o programa "Motivação & Sucesso" na Rede Novo Tempo de Comunicação. É articulista de vários jornais e revistas. É formado em Administração de Empresas com especialização em Dinâmica Humana pelo The National Value Center, em Denton, Texas (EUA).

**Gilclér Regina**, uma pessoa que vem de origem humilde, tornou-se um dos grandes conferencistas do Brasil. Sua palestra é um verdadeiro show que mistura alegria, bom humor e emoção entre os participantes. **Gilclér Regina** tem o dom de mostrar ao ser humano empresário, executivo, vendedores, equipes, educadores, as suas infindáveis possibilidades.

As empresas quebram porque perdem os seus diferenciais competitivos, não inovam, não criam novos produtos ou serviços, param no tempo, não acompanham as mudanças na velocidade exigida pelo mercado.

Muitas fecham suas portas porque se preocupam mais em vender e esquecem que a essência da administração é a rentabilidade.

A grande maioria das pessoas parou de sonhar. Inclui-se aí muitos empresários e colaboradores. Não se preocupam em aprender mais, se desenvolver.

Mas também existem pessoas e empresas que se transformam em diamantes, se diferenciam das outras, são mais felizes e motivadas e resultados no trabalho é apenas consequência de sua forma de pensar e viver.

Nenhuma empresa contrata alguém desmotivado. Todos querem vibração. Um produto inédito, serviços complementares, algo incrível!!

Quem chega à frente é de vanguarda. Quem corre atrás, cansa e não alcança. Se eu conseguir largar um pouco na frente dos outros, eu ganho a corrida, isto é, ganho o mercado.

E para correr esse milímetro você tem que se preparar três vezes mais que a concorrência.

O sucesso hoje é 40% técnica e 60% emoção. Tenho feito várias palestras em feirões da GM e percebo que existem algumas concessionárias que praticam um verdadeiro pós-venda.

Comprei meu primeiro carro há 30 anos e até hoje muito poucos me ligaram perguntando se estava feliz. E aqueles que assim procederam negociaram pelo menos mais uma vez comigo.

A empresa que quer ser líder tem que ser um dos primeiros nomes na cabeça do consumidor. Algo como a marca mais famosa de refrigerante ou cerveja que

## Dica do Assista & Reflita do Club 33

primeiro vêm à mente.

Somente com uma marca forte se consegue fugir da guerra de preços porque nesta toada, entre mortos e feridos nunca há um vencedor!

Nas empresas brasileiras, de uma forma geral, quase 80% das pessoas pedem demissão de seu chefe e não de seu emprego. Veja aí a importância dos relacionamentos internos, do clima que sustenta o ambiente tanto quanto a competição.

Para ficar, as pessoas precisam admirar o líder, gostar do líder e respeitar o líder. O grande desafio é conseguir fazer com que as pessoas trabalhem querendo experimentar o seu melhor.

Uma coisa que cada gestor poderia fazer é uma pesquisa anônima com os funcionários para verificar se eles são felizes. É muito simples e não custa nada.

Os grandes desafios desta liderança de sucesso é certamente inspirar pessoas e em seguida direcionar toda equipe para o encantamento do cliente. Isso sem perder o foco em resultados, afinal é o cliente quem paga as nossas contas.

Já me aconteceu de entrar numa empresa comercial e ficar com a sensação de ter que pedir desculpas por ter entrado ali. Algo como, eu não sabia que como cliente havia entrado para atrapalhar a vida daquelas pessoas. E minha intenção era unicamente comprar... Escolhi por alguma razão aquele local.

O maior desafio é colocar emoção no que faz. Um líder verdadeiro tem uma causa... A equipe é a cara do líder. É importante mostrar a equipe que saber e não fazer é ainda não saber com uma dose piorada de quem não tem atitude.

Infelizmente muitas empresas possuem tecnologia, prédios bonitos, veículos do ano, computadores de última geração com tela plana, softwares avançados e até projetos de algum sobrinho do Oscar Niemeyer... Mas não acreditam em gente. Não acreditam que treinar faz a diferença e é peça fundamental para o sucesso

Mesmo que dependa de cada empresa, é bom separar as coisas, isto é, a linha invisível que separa amizade da razão. Um líder não comanda amigos, estes eles têm para informalidades, desabaços de seus problemas, aspirações... Separe-se aí o mundo real da ilha de fantasia.

Empresas quebram porque erram, tornam-se distantes das pessoas. Possuem chefes que quase nunca elogiam porque acham que as pessoas não fazem mais do que suas obrigações. Diversas pessoas preferem o risco de ficarem desempregadas a viverem ao lado de gente com esse perfil.

Uma empresa não quebra hoje, quebra cinco anos antes. Conselho para o sucesso: Não caia na maior doença do mercado, doença letal, a síndrome dos comuns.

O sagrado segredo dos vencedores é ver o que todo mundo vê... Mas enxergar diferente!

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

*Gilclér Regina*  
*Palestrante de Sucesso*

Fonte: <http://www.ceag.com.br/articles/19/1/Por-Que-Lideres-e-Empresas-Quebram/Pagina1.html>