

Aumento da concorrência

Cuidado: Fracassados apaixonam-se por suas desculpas. Brian Tracy

Atualmente, existe excesso de ofertas de produtos e serviços em todos os setores, exceto de você, pois não existe outro igual. Considerando o resultado eficaz que você consegue realizar, quando explora seu talento pessoal, é possível que alguém possa sucedê-lo, mas será impossível substituí-lo. A substituição acontece por algo idêntico, como exemplo pode citar um parafuso, pois é possível encontrar outro idêntico. Imagine um molho de chaves, são todas parecidas, mas a abertura de uma fechadura depende do uso de uma chave específica.

A situação é diferente se considerarmos a utilização de produtos, ferramentas e treinamentos, pois são recursos que estão à disposição de todos, por isso se utilizar apenas recursos externos, a possibilidade de surgir outros profissionais com resultados iguais ou melhores é uma realidade.

Buscar reconhecimento através da aparência de “coitadinho” e “esforçado”, já não alcança o mesmo resultado do passado. A conquista se dá com a utilização eficaz de nossas competências, pois os resultados que proporcionamos tornam-se nosso sobrenome.

No passado, a fórmula para se obter reconhecimento profissional era trabalhar muito; atualmente, o ideal é trabalhar bem. A valorização e o reconhecimento estão diretamente ligados aos resultados oferecidos.

Não interessam as tempestades que enfrentamos. A pergunta é: Trouxeram o navio?

Se quisermos reconhecimento e destaque profissional, precisamos oferecer resultados encantadores. A demanda, pelo que existe de melhor, jamais será abandonada.

Nosso desenvolvimento profissional está diretamente ligado à competência exigida para vencermos nossos concorrentes. Uma concorrência fraca propicia acomodação e conseqüentemente, o interesse em adquirir novas ferramentas e informações, que melhoram o nosso desenvolvimento, deixam de acontecer. As pessoas, que têm objetivos bem definidos e acreditam em sua visão, são profissionais autogeridos, que estão sempre com vontade de fazer muito mais e melhor. Muitas vezes, este resultado é estimulado através de tarefas desafiadoras que exigem cada dia mais empenho e capacidade.

Cada indivíduo possui as suas próprias estratégias para superar os concorrentes. Pessoas que escolhem atuar explorando, apenas, as informações e recursos externos (habilitações), em pouco tempo suas ações deixam de ser estratégicas, pois outras pessoas, também, terão acesso às

mesmas informações e recursos. Mas aquelas que acreditam em sua visão e utilizam de sua competência individual, dificilmente são superadas. A vitória, além de possuir um significado especial, virá carregada de inspiração, coragem e euforia.

No passado, a humanidade sofria com a carência de ofertas de produtos e serviços, então, a estratégia para fazer sucesso era a exploração do que não existia. Atualmente, ainda existe falta de alguns produtos em determinados setores, mas não é necessariamente produção deficitária e sim, uma distribuição propositadamente planejada para a valorização da pequena quantidade ofertada.

Infelizmente, uma parcela da população ainda sofre com a dependência de empresários e profissionais ricos em ganância e carentes de valores que beneficiam e respeitam o próximo. Esse tipo de comportamento tem influenciado a exploração das necessidades e não dos talentos. Encontramos jovens escolhendo profissões levando em conta apenas os títulos das mesmas, que na ocasião são as mais procuradas, ignorando suas características pessoais e transformando-se em profissionais habilitados que não conseguem exercer de maneira satisfatória o aprendizado, gerando pessoas frustradas e infelizes.

Com o desenvolvimento acelerado da tecnologia, temos presenciado uma mudança significativa na aquisição de produtos e serviços, pois a maioria da população possui acesso às informações de maneira rápida, até mesmo com excesso de opções de escolha. Em consequência, temos uma concorrência acirrada com preços em baixa e melhoria na qualidade dos produtos, serviços e atendimento.

Concorrência e adversários são como metas, existem para serem superados. Somente os profissionais devidamente preparados e que possuem uma identificação pessoal com a função exercida, conseguem utilizar, de maneira eficaz, dos recursos e ferramentas exigidas na conquista da vitória. Para superar a concorrência ou o adversário encontramos empresas e pessoas que conhecem mais a concorrência do que a sua própria capacidade de superação. Isto porque utilizam da estratégia de explorar os pontos fracos do concorrente. Em minha opinião pode até dar certo por um tempo, pois a concorrência pode corrigir os seus pontos fracos, e com isso conquistar a vitória. Portanto é aconselhável conhecer profundamente os pontos fortes que possui e montar as estratégias com a utilização dos mesmos. Dedicando mais tempo para autoconhecer do que conhecer as falhas da concorrência.

Aldair Batista Donizeti Alves