

Acorda patrão, você está sendo demitido!

Publicado em 08/11/2000

A palavra empregabilidade tem sido muito utilizada nos últimos tempos, transmitindo a conotação de que os empregados precisam se aprimorar continuamente, a fim de se garantirem em seus postos de trabalho, conseguirem as poucas vagas disponíveis no mercado ou alcançarem promoções, quem sabe convites extraordinários de concorrentes das empresas onde trabalham.

Esse entendimento está correto, mas penso ser apropriado ampliar a interpretação e juntar nesse jogo o próprio empregador. Porque a palavra empregabilidade está mais associada a desemprego, fica parecendo que não atinge o patrão.

O cliente é o grande patrão - Não é bem assim, porque no final das contas o grande patrão, de uns e de outros, é mesmo o cliente, que interfere na condição profissional dos empregados e no progresso do empregador.

Na verdade, o cliente é quem dá as ordens. Acontece que muitos – e põe muito nisso – empresários ainda não perceberam que os tempos de mudança que vivemos também mudou o comportamento dos seus clientes atuais e dos futuros.

A maioria é mulher - Ainda não viu que a maioria da população brasileira agora é de mulheres, que em dezenas de profissões antes dominadas pelos homens (como advocacia e medicina, por exemplo), elas são maioria, que os hábitos familiares estão

alterados, que a administração do tempo de cada um é de outro jeito, enfim que já não é possível esperar pelo cliente, qualquer seja o ramo de negócio.

Aí não conseguem compreender a imperiosa necessidade de “transgredirem as regras de suas zonas de conforto” para saírem em horários e dias “extras” para se reciclarem e aprenderem técnicas que parecem novas. Não lêem, não estudam, não acompanham, não se atualizam, nem mesmo acessam a Internet. Vão tocando a vida, porque seus clientes, ah, “esses são meus”.

Parece a estória do sapo fervido, célebre caso contado por quase todos os palestrantes que se apresentam pretendendo causar motivação, ou seja, o empresário somente tentará reagir quando a água ferver.

A proposta é... - Pode não dar mais tempo. Pois a proposta é o inverso: encarar essa questão de empregabilidade como indispensável para a manutenção do negócio.

Focar como sendo uma exigência de atitude, muito mais que de aprendizado. Ou compreende que o cliente pode demiti-lo e reage enquanto pode ou se arrisca a “queimar na água fervente”.

Quanto à Internet, os que a conhecem sabem que ali encontram muitas novidades, dicas de todos os tipos, idéias para desenvolverem suas atividades, propostas de evolução pessoal, sabem que o mundo está globalizado e é acessado de dentro de sua sala, em casa, no escritório ou na rua.

Para exigir, deve aprender - E este é o repto aos empregadores: estudar, se desenvolver, se aperfeiçoar – no mínimo, para poder exigir isso de seu pessoal.

Acorda patrão, você está sendo demitido!

Porque continua tão complicado para tantos quarentões “entrar nessa”? Pois vão ter que entrar e usar, ou aumentam o risco do fracasso.

Falta de tempo e fracasso andam juntos - Não tem tempo? É uma graça! Essa alegação é apenas uma “muleta”, uma desculpa esfarrapada que apenas reforça a tese da inviolabilidade da zona de conforto.

Num País como o nosso, em que as estatísticas seguem mostrando que 80% das pequenas empresas morrem nos dois primeiros anos de atividade, num universo comparativo de apenas 3,5 milhões de empresas para 167 milhões de habitantes (nos EUA, são 25 milhões de empresas para 240 milhões de habitantes), fica fácil entender porque nosso desenvolvimento econômico se mantém no potencial de crescimento, demorando a “virar realidade”.

E percebam que já está unanimidade entre os analistas: o Brasil está crescendo rapidamente. O alerta se fortifica quando sabemos da criação da Escola de Empresários, na Universidade Bandeirante de São Paulo.

Quem ainda não sabe ser empresário, vai aprender, quem já sabe vai melhorar, quem quiser melhorar ainda mais também terá seu estágio.

Grande e oportuna proposta! Já que as empresas, que precisam se diferenciar para competir e as pessoas, todas nós, estamos vivendo numa encruzilhada permanente, aprender mais e fazer melhor é a única forma conhecida de libertação.

Para exigir, deve aprender - E este é o repto aos empregadores: estudar, se desenvolver, se

aperfeiçoar – no mínimo, para poder exigir isso de seu pessoal.

Aliás, quantos cursos, palestras, livros você pagou para seus empregados nesse ano? E você, patrão, de quantos participou ou quantos livros leu?

Se o emprego mudou de configuração, mudou também a postura dos clientes, aqueles consumidores protegidos em seus direitos por um Código de Defesa que pode colocar seu negócio permanentemente em xeque-mate.

Ah, não vai acontecer com você, porque vive no interior do Brasil e isso não chegará aqui? Cuidado, porque a única certeza possível nestes tempos é que as mudanças vão continuar.

Resolva aí, já que cliente não é a mesma coisa que consumidor, se você quer ser um empresário vende-dor ou quer ser um empresário solucionador. *Touché!*

por Nelson Eduardo