



Baixa ou Alta Pressão nos Negócios

O ritmo do negócio é muito importante. Saber ser flexível com esse ritmo mais ainda, mas o que acontece é que muitos se desesperam quando o ritmo tem que diminuir. Outros não entendem e podem pensar que o seu negócio vai mal. Mas, é preciso entender a psicologia do negócio. Quando as vendas não estiverem bem, pode haver um problema a ser resolvido, mas pode ser algo ambiental como uma crise. Mesmo assim, o empreendedor deve esboçar uma reação. Mas essa reação pode vir numa diminuição do ritmo. Isso acontece numa indústria ou num hotel quando trabalham com produtos e serviços sazonais. O ser humano pode ter problema quando a pressão está baixa ou alta, mas a empresa deve aprender a lidar com momentos de baixa e alta pressão.

O momento de baixa pressão pode acontecer por fatores internos e/ ou externos. Podemos associar uma baixa pressão a um período de pouca produção, de poucas vendas, de poucas operações, porém, a empresa continua andando. O período de alta pressão é quando a empresa está indo de vento em poupa, logo essa alta pressão está mais relacionada a um aspecto positivo, pois seria uma pressão natural que impulsiona o negócio para o sucesso, como recordes vendas ocasionadas pelo esforço dos trabalhadores, uma excelente estratégia, um mercado receptivo, etc. Essa pressão seria a pressão positiva que faz o negócio fluir e prosperar. A baixa pressão é um momento que a empresa produz pouco, anda pouco, anda devagar. Quem quer essa situação? Ninguém. Mas, ninguém pede esse tipo de situação. Talvez seu negócio esteja apenas começando a passos lentos. Mas, você tem que parar por isso? Existe uma baixa pressão para seu negócio fluir, pois está se estruturando. Ou se negócio cresceu muito e agora está caindo aos poucos. Existe uma baixa pressão. Não existe um corpo de funcionários pressionando. Não existem clientes comprando. Não acontece muita coisa. A pressão é baixa ou quase zero. O que fazer?

Ande. Caminhe. Não desista. Você não pode correr no passo do leopardo, corra no passo do tigre. Senão pode correr no passo do tigre, corra no passo da onça. Se não pode correr no passo da onça, corra no passo do leão. Se não pode correr no passo do leão, corra no passo da gazela. Se não pode correr no passo da gazela, corra no passo da zebra. Senão pode correr no passo da zebra, corra no passo do bezerro. Se não puder correr no passo do bezerro, corra no passo da vaca. Se não puder correr no passo da vaca, corra no passo da tartaruga. E quando não puder mais correr, ande, contanto que você não pare de andar. Pois a bicicleta que pára cai. Não pare, continue na linha. E caminhe. Enquanto está andando devagar você está tomando fôlego e se preparando para começar a correr. Mas, o importante é que você não vai desistir. Saiba lidar com esse momento de baixa pressão. Esse será o seu diferencial do sucesso até mesmo quando você tiver sua grande empresa e ela tiver que baixar a pressão e cortar alguns gastos. Então, você já estará mais que experiente!

Wintemberg Rodrigues é conluente de administração pela UFRN e diretor executivo do jornal **A FOLHA DO EMPREENDEDOR** (www.folhadoempreendedor.blogspot.com), jornal comprometido com a difusão da cultura empreendedora.

Para assinar, basta enviar um email para folhadoempreendedor@yahoo.com.br.