dicas infalíveis
por Denise de Moura
www.dicasinfaliveis.com.br NEWSLETTER - NOV/2012

QUE TIPO DE PROFISSIONAL É VOCÊ?

A *newsletter* deste mês começa com uma história que recebi de uma amiga e que nos oferece uma série de reflexões. Vamos a ela:

Um homem foi chamado à praia para pintar um barco. Trouxe com ele tinta e pincéis, e começou a pintá-lo de um vermelho brilhante, como fora contratado para fazer. Enquanto pintava, percebeu que a tinta estava passando pelo fundo do barco porque havia um vazamento. Foi então que decidiu consertá-lo. Quando terminou a pintura, recebeu seu dinheiro e se foi.

No dia seguinte, o proprietário do barco procurou o pintor e presenteou-o com um belo cheque. O pintor ficou surpreso:

– O senhor já me pagou pela pintura do barco, disse ele.

– Mas isto não é pelo trabalho de pintura. É por ter consertado o vazamento do barco, disse o proprietário.

E o pintor retrucou:

– Foi um serviço tão pequeno que não quis cobrar. Certamente está me pagando uma quantia tão alta por algo tão insignificante!

O proprietário do barco mal deixou o pintor terminar de falar e contou-lhe uma história:

– Meu caro amigo, você não compreendeu. Quando pedi a você que pintasse o barco, esqueci de mencionar o vazamento. Assim que o barco secou, meus filhos o pegaram e saíram para uma pescaria. Eu não estava em casa naquele momento. Quando voltei e notei que tinham saído com o barco, fiquei desesperado, pois lembrei que ele tinha um furo. Imagine meu alívio e alegria quando os vi retornando sãos e salvos. Então, examinei o barco e constatei que você o havia consertado! Percebe agora o que fez? **Salvou a vida de meus filhos! Não tenho dinheiro suficiente para pagar-lhe pela sua "pequena" boa ação.**

Não importa para quem, quando e de que maneira. Sempre que for possível, sempre que depender de você, e principalmente, dentro de suas possibilidades, vá além... este poderá ser o seu diferencial!

Qual era a função do pintor? Pintar o barco. Ele poderia apenas o ter pintado? Sim.

A questão é que algo começou a incomodá-lo – os furos. Assim, ele tomou a iniciativa, foi proativo e consertou o vazamento. Sem saber, acabou salvando vidas.

Vamos refletir então sobre nossas posturas no trabalho:

É possível realizarmos "um algo a mais" do que nos é solicitado diariamente? Se sim, como agimos?

Temos atitudes proativas ou nos conformamos em fazer o básico?

Realizamos um trabalho 'excelente' ou apenas 'bom'?

Buscamos sempre superar nossas metas ou não nos preocupamos com isso?

Lembre-se: nestes momentos é que temos a oportunidade de mostrar o nosso diferencial perante um grupo ou perante os concorrentes. Nestes momentos conseguimos nos sobressair, atingindo resultados excepcionais.

Com muito empenho, aprimoramento, proatividade, força de vontade, determinação e maturidade é possível se tornar referência em sua área de atuação. Quando isso acontece, você adquire mais confiança em si próprio e eleva a sua autoestima.

Faça então uma análise da sua situação atual. Como você tem buscado se tornar um profissional melhor a cada dia? O que fazer para se superar diariamente? Como inspirar outras pessoas a buscar também a excelência?

O mês de dezembro está chegando. Vamos fechar o ano com "chave de ouro"?

Um abraço e até a próxima!

SUGESTÃO DE LITERATURA

O livro do autor e consultor Eugênio Sales Queiroz – **As 60 ações inteligentes para o sucesso** – oferece muitas reflexões sobre temas importantes como metas, responsabilidade, dinamismo, persistência, sabedoria, criatividade, ética, marketing pessoal, entre outros. O leitor aprenderá a seguir em frente rumo à suas realizações com mais determinação e garra.

Para o autor, qualquer profissional pode ir além, crescer mais, lutar mais, ser mais! Qualquer profissional pode fazer sempre o seu melhor.