

## **Paixão e torcida não são suficientes**

***Por Flavio Paim Rodrigues***

Assim como torce para as vitórias do seu time de futebol, o empresário brasileiro torce para o sucesso do seu negócio. Até aí, tudo bem.

O problema é quando o empreendedor começa a agir apenas como um típico torcedor de futebol no comando de sua empresa, agindo de forma impulsiva e esperando que os resultados ocorram de uma semana para a outra, de “um jogo para outro”, com simples ações apaixonadas e, muitas vezes, desesperadas.

Ser apaixonado e torcer por seu próprio negócio é muito importante e torna os desafios diários mais fáceis de serem superados, pois sempre é mais fácil lutar por algo que se tem apreço. Além disso, se a equipe de colaboradores e demais *stakeholders* torce para o sucesso do negócio, o grau de engajamento dessas pessoas será muito maior, tornando a relação entre a empresa e os interessados ainda mais intensa.

Sem sombra de dúvida, o desejo de qualquer empresário é observar e usufruir de resultados positivos, relevantes e factíveis em seu empreendimento.

Porém, em um negócio, apenas paixão e torcida não são suficientes.

O olhar apaixonado no negócio pode tornar o processo decisório de uma empresa em algo viciado, com alta possibilidade de que atitudes equivocadas ou impensadas sejam tomadas.

Por mais apaixonado que o gestor seja por seu negócio é essencial que o processo de gestão do mesmo seja pautado pela racionalidade, utilizando-se de toda a técnica administrativa disponível e aplicável à realidade do segmento em que o empreendimento se encontra.

Para que os resultados em uma organização possam ocorrer de forma assertiva é necessário que se tenha gestão, estratégia e planejamento.

Em um mercado cada vez mais competitivo, empresas que pretendem se manter relevantes necessitam desenvolver uma forte capacidade de agregar valor superior em suas práticas de gestão e em seus produtos e serviços, buscando alcançar os objetivos da organização através do entendimento dos desejos e necessidades do mercado consumidor, gerando estratégias relevantes para o negócio e para o mercado como um todo.

Por mais que se deseje, resultados duradouros não acontecem da “noite para o dia”. Assim sendo, é essencial que o responsável pelo negócio busque transcender a dimensão passional e torcedora quanto ao seu negócio, tratando-o de maneira absolutamente profissional e estratégica.