

Raro e Caro! Este é o seu objetivo?

Quanto você pagaria por um copo de água fresquinha, límpida? Provavelmente não muito, mas e se você estivesse no deserto a algum tempo com sede e inesperadamente visse uma montanha de copos de água fresquinha, límpida, quanto pagaria por um copo de água? Provavelmente mais do que numa situação normal. Porém, vamos para uma situação mais gritante, ou seja, você está há dias em um deserto, sem água e de repente você se depara com alguém vendendo apenas um copo de água, só tem aquele, quanto você pagaria por ele.

Esta é a mesma situação que encontramos no trabalho e no mercado de trabalho! Se você faz o que todas as pessoas fazem ou podem aprender com muita facilidade então você é COMUM, ou seja, vale muito pouco e portanto não adianta reclamar das políticas de recursos humanos de sua organização pois o erro está no seu valor e não nas políticas. Nunca se esqueça que pessoas que tem um valor comum ficando muito tempo na mesma situação/organização, continuam com um valor comum.

Para aumentar o seu valor você precisa ter conhecimento ÚNICO ou seja diferente daquele que todas as pessoas tem e desta forma você começa a ser visto com valor diferente porque tem uma diferenciação. Porém, não podemos esquecer que este conhecimento que chamamos de único, não quer dizer que você somente o tenha, outras pessoas podem ter o mesmo conhecimento ou seja ter um conhecimento único não quer dizer que seja o único a conhecer.

Desta forma, ao longo do tempo, você precisa transformar esse conhecimento único em aplicado e neste caso, você terá uma diferenciação ainda maior, ou seja, você tem ou é um produto diferenciado, porque domina o conhecimento e sabe fazer resultado dele, você é DIFERENTE. Obviamente seu valor aumenta como a água no deserto, mas você ainda é uma montanha de copos.

Agora vem a etapa mais difícil, tornar-se RARO, como se fosse o único copo de água no deserto. Neste estágio o seu valor sobe exponencialmente porque tem o conhecimento único, sabe realmente aplica-lo e não está tão disponível. Virou o jogo! A organização corre atrás de você, perfeito! Isso requer um grande esforço de fazer as pessoas perceberem esse valor, requer uma estratégia para atuar junto a sua rede de relacionamentos de maneira a se fazer percebido mas sem se tornar acessível a todo instante – isso é RARO!

Esse é um caminho a seguir: comece sabendo e fazendo o que todos fazem, adquira um conhecimento único, aplique e acumule experiência e finalmente faça o mercado perceber.

Não se consegue ser RARO da noite para o dia, não existe magia nessa construção. Alguns afortunados conseguem burlar as etapas e obtêm ótimos resultados porque tem algo muito incomum, muito raro e logo no começo da vida profissional: eles CRIAM negócios.

Conhecemos muitas pessoas que são empreendedores contumazes. Ao longo dos últimos 40 anos acompanhei vários deles. A grande maioria não saiu do lugar, apenas ficaram mais velhos. Ora tinham ideias deslumbrantes que gerariam fortunas e momentos depois os investimentos eram perdidos, sócios brigados, produtos inviáveis, mercados pequenos demais e assim por diante.

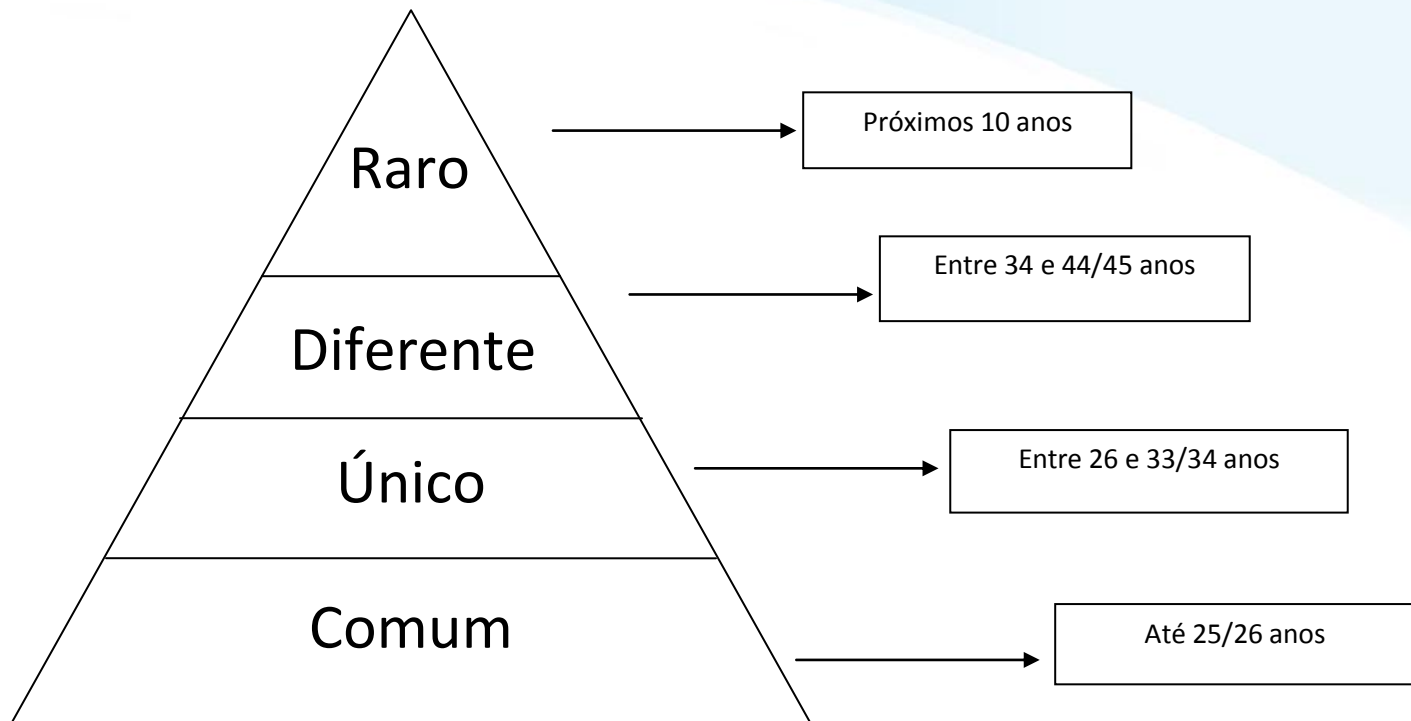
Quando uma pessoa decide CRIAR, a condição primordial é a persistência ao longo do tempo, a manutenção de suas convicções, a determinação, o saber lidar com o risco e principalmente perceber que o volume de investimentos pode não dar em nada! Conhecemos pela mídia aqueles que dão certo, criam redes sociais novas, tecnologias que fazem a diferença, produtos que refazem a forma das pessoas pensarem e aí o sucesso pode acontecer muito rápido. Não conhecemos as montanhas de casos que não dão certo! eles ficam ocultos atrás de seus desastres.

Estranhamente as mesmas características acima estão ligadas as pessoas que optam pelo caminho de estar dentro de uma ou varias organização já prontas e dentro delas fazer crescer o seu valor: persistência, convicções, determinação e risco deveriam ser o tônus da autogestão: mas não são!?

E as pessoas se acomodam, desistem e passam a reclamar da falta de espaço reconhecimento e assim por diante. Assim como os empreendedores que criam, criam, criam e não saem do lugar.

A opção de fazer vida profissional sendo RARO no que faz é longa também. Para colocar dentro de uma escala o esforço, acomodariamos os períodos em:

- Até os 25/26 anos não tem muita saída não, você vai ser COMUM, mas aproveite o período para aprender o que precisa para o próximo estágio a buscar, ou seja, crie músculos, maturidade para ir mais a frente;
- Entre seus 26 e 35/36 procure ser ÚNICO, ou seja, você já sabe muita coisa, mas são assuntos e técnicas que todos sabem, hora de diferenciar! Mãos a obra.
- Entre 36 e 44/45 anos, você tem que fazer coisas que são únicas e de forma DIFERENTE, pois você não faz mais o que todo mundo faz, mas ainda várias pessoas fazem coisas únicas.
- Os próximos 10m anos você tem que ser RARO e conseqüentemente caro. Ai está uma combinação interessante raro e caro. Hora de subir o preço porque o seu valor está em alta.



Cada erro que você comete no processo todo, cada tombo que você toma, cada aventura que você decide assumir vai te custar tempo e você vai prorrogando o ser RARO e caro.

De qualquer forma, desistir e acomodar não é o caminho, mas como conselheiro não se esqueça, **EU TE AVISEI!**

PMandelli

Abril, 2014