

REVISTA DO Jornaleiro

Férias:
aproveite para faturar

Ano XI – Edição 95 – dezembro de 2008

Dinap



Guia de compras

Confira vários modelos de bancas e acessórios,
com preços, características e dicas dos fabricantes

“Quem não se motiva é porque parou de sonhar”

Você já folheou as revistas *Vida Simples* e *Você s/a*, e encontrou nelas os artigos do educador e consultor Eugenio Mussak? Então faça isso assim que terminar de ler esta *Revista do Jornaleiro*. Há sempre uma mensagem que faz o leitor aprender ou refletir sobre motivação, carreira, liderança, ética, entre outros temas relativos a desenvolvimento humano e profissional. Na entrevista a seguir, o autor dos livros *Metacompetência* (Ed. Gente, 37 reais) e *Uma coisa de cada vez* (Ed. Gente, 30 reais) explica como ser um jornaleiro empreendedor bem sucedido, defende que é preciso ser mais que competente para estar no mercado competitivo e decreta: “Quem não se motiva é porque parou de sonhar”.

RJD – *O que faz um jornaleiro empreendedor ser bem sucedido?*

Eugenio Mussak – É preciso que se dedique a uma atividade da qual goste e na qual acredite, e busque a qualificação necessária para lidar com esse assunto. Entenda de gestão, desde o planejamento até a administração dos recursos, do tempo e das pessoas. Planeje, porque assim você estabelece aonde quer chegar a curto, médio e longo prazo. Se você não sabe para onde quer ir, qualquer caminho serve. Qual a sua meta: ter uma banca pequena ou transformá-la em uma grande banca ou revistaria?

RJD – *Um dos seus livros chama-se *Metacompetência*. O que significa isto?*

Eugenio Mussak – Competência é qualidade que você tem que ter para competir. Mas ser apenas competente não é suficiente. O competente faz o que se espera dele, o incompetente faz menos e o metacompetente faz mais, surpreende o cliente. O jornaleiro,

por exemplo, recebe as revistas, expõe, espera o cliente chegar, cobra, entrega a revista e dá o troco. Isso todo mundo faz, mas não me leva a voltar a uma banca. É preciso que haja um “algo mais”, especialmente um excelente atendimento, simpático e eficaz. Não há metacompetência sem atendimento de primeira. Uma banca pode oferecer também outros serviços, música ambiente ou algo que o empreendedor pode inventar para não oferecer ao cliente apenas o que o ele espera. Tem que ir além.

RJD – *Quando encontra uma “fórmula” que julga ideal para trabalhar, o homem tende a fazer tudo igual diariamente e repetir essa fórmula, por conveniência, segurança ou conforto. No caso do jornaleiro, por que mudar uma forma de trabalhar, por exemplo, quando ele se convenceu estar certo?*

Eugenio Mussak – Quando aprendemos a fazer algo, nos repetimos porque é confortável e sabemos fazer bem. Só que o mundo muda muito rapidamente, e pode ser que,

“Mude para continuar como está. Saia da zona de conforto”



Eugenio Mussak,
escritor e consultor:
"O metacompetente
faz mais do que se
espera dele"

com o tempo, você não consiga manter os resultados que tinha antes. Seus resultados pioram porque tem alguém melhorando.

RJD – Então qual é a "fórmula"?

Eugenio Mussak – Mude para continuar

como está. A recente crise financeira internacional tem a virtude de tirar as pessoas da zona de conforto, mas não espere a crise chegar para sair da zona de conforto. Crie suas crises pessoais para ter atitudes diferentes e sempre ache que vai fazer melhor do que já faz.

RJD – Você afirma que "empresas são ambientes de aprendizado". Isso

"Imagine um cozinheiro que não prova sua própria comida"

serve para as bancas?

Eugenio Mussak – Uma banca de revistas é um núcleo de conhecimento e o jornaleiro é uma espécie de veículo: as informações passam por ele, e é preciso que ele deseje aprender e transmitir informação. Imagine um cozinheiro que não prova sua própria comida. O jornaleiro tem que provar das suas revistas e usá-las como fonte de conhecimento!

RJD – O que torna as pessoas auto-motivadas para o trabalho?

Eugenio Mussak – Quem não se automotiva é porque parou de sonhar e acha que vai ficar onde está até o fim da vida. Não tem

mais ambição, não quer crescer e ganhar dinheiro. Quando você fica culpando o mercado, o fornecedor, o cliente ou o concorrente, tira sua responsabilidade sobre o processo.

RJD – Você defende que as soluções para os nossos problemas estão em nós mesmos. Como agir diante de problemas que julgamos maior do que nossas forças?

Eugenio Mussak – Existem dois tipos de posição: o determinismo e o possibilismo. O determinista acha que não pode fazer nada para mudar seu destino. O possibilista diz: "Eu nasci pobre, mas eu posso mudar a minha vida, a dos meus, a da minha cidade e a do mundo que me rodeia". É sempre possível melhorar! ■