

## **Não olhe para trás**

Dagoberto Hajjar\*

Chegou o final do ano. Tipicamente hora de fazer retrospectiva, olhar para trás e ver o que aconteceu de bom e de ruim no ano. Faço um pedido para você. Este ano, não olhe para trás. Não faça nem leia coisa alguma de retrospectiva. Faça diferente. Olhe para frente!

Fui o primeiro consultor de TI a falar que a crise ia ser grave e está sendo. Fui o primeiro a falar que a crise ia virar piada e já está virando. Vou ser o primeiro consultor a parar de falar da crise e vou acertar aqui também. Este é meu último artigo sobre a crise.

Eu tenho uma excelente bola de cristal que sempre me diz o que vai acontecer. O nome dela é “pesquisa junto aos principais executivos e empresários”. Eu consulto a bola de cristal todo mês e em Novembro ela foi generosa. Ela me disse qual será o tamanho da crise, qual a gravidade e a duração, quais os setores que mais comprarão TI em 2009, porque estes setores comprarão TI e de quem comprarão. Ela me contou sobre os medos e ansiedades dos executivos e empresários e o que eles estão fazendo para minimizar os impactos ou mesmo tirar proveito da crise. Está tudo mapeado.

O mapa gerado pela minha bola de cristal permitiu que eu refizesse o Plano Estratégico para 2009 e acelerasse um processo de fusão que dará grande diferencial competitivo para minha empresa. 2009 não será um ano fácil, longe disto. Mas, o mapa permitirá que a ADVANCE e que meus clientes possam se re-estruturar e tirar o máximo proveito de 2009, sendo mais rápidos e ágeis que seus concorrentes.

Janeiro será o mês do novo presidente dos Estados Unidos e pela primeira vez na história com a grande possibilidade de um presidente americano assumir e já lançar um “pacotão” – exatamente como os presidentes brasileiros faziam. O mundo dá voltas, quem diria que os Estados Unidos teriam pacotão. Será um ano de reconstrução.

Meu avô esteve no meio da segunda guerra mundial e contava uma única história: “No dia que a guerra acabou todos comemoraram, mas não tínhamos onde morar, o que vestir ou o que comer. Fui ajudado por pessoas que sequer falam meu idioma e ajudei compatriotas que estavam muito pior do que eu. Acordávamos alguns dias e achávamos que não conseguiríamos reconstruir tudo, mas conseguimos, pouco-a-pouco, com muita garra e trabalho. O bom de perder tudo, se é que tem algo bom nisso, é que não temos o que olhar para trás. Temos que seguir em frente”.

Não estou comparando a crise com a guerra, longe disto. O ponto que quero fazer aqui é que, neste momento, não adianta olhar para trás ou olhar para “o agora”. Tem que olhar para frente. O comandante da empresa terá que liderar e motivar suas tropas para um único objetivo: o sucesso.

Esta semana estive com o presidente de uma grande siderurgia e ele me comentou “Não tenho certeza de nada. Tenho crença. Fiz o planejamento, analisei os cenários e tenho plena convicção que minha equipe é capaz de executar com maestria. Neste momento apenas duas coisas são importantes: o planejamento e a crença”. Planejamento é olhar para frente. Crença é acreditar em você e no seu time.

Nos últimos 30 dias recebi mais de 200 emails de executivos de empresas que vendem produtos e serviços de TI. Todos queriam saber: “O que eu faço?”

Meus conselhos: Faça o planejamento, olhe para frente. Lidere, motive e tenha crença no seu time. E, é claro, certifique-se de ter o mapa que minha bola de cristal gerou com todas as informações sobre o mercado para 2009.

(\*) Dagoberto Hajjar ([dagoberto.hajjar@growbiz.com.br](mailto:dagoberto.hajjar@growbiz.com.br)) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia. Atualmente é Diretor da GrowBiz – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.