



Obdulio Sanchez

Graduado em Engenharia Química, Sanchez trabalhou por 24 anos no grupo L'Oréal nas áreas científica, industrial, marketing e comercial. Após sair da empresa, abriu uma perfumaria, onde percebeu que o treinamento dos funcionários gerava um bom retorno. Daí surgiu a idéia de criar a Avantti, empresa especializada em consultoria



NÃO SE ECONOMIZE!

Quanta gente passa a vida se “economizando” e não constrói nada.

Tem gente que chega ao salão em cima da hora alegando não ganhar nada para chegar um pouquinho antes, a tempo de se preparar adequadamente para fazer um bom atendimento.

Em contrapartida, muitas dessas pessoas costumam parar meia hora antes do final do expediente para se preparar para ir embora na hora certa.

Se você, que é proprietário ou gerente de salão e tem gente assim na equipe, abra o olho, essas pessoas agem dessa forma o dia todo.

Elas não estão comprometidas com seu negócio, nem com seus clientes e pior, nem com elas mesmas, pois agem dessa forma por falta de objetivos claros que lhes dêem uma direção na vida.

Essas pessoas encaram sua atividade como um emprego, onde elas só pensam no que podem receber e não naquilo que podem contribuir, fazendo do seu trabalho um vetor de realização.

Em geral, elas são as pessoas que mais reclamam no salão, alias, reclamam de tudo e de todos.

Dizem que o trabalho dignifica o homem e eu estou cada vez mais convencido disso.

Recentemente assisti uma palestra na faculdade de medicina, sobre a relação entre o estado de saúde de um grupo de pessoas e o respectivo nível de atividade física e mental.

O palestrante mostrou que as pessoas mais ativas apresentam melhor condição física, têm mais disposição para a vida e demonstram estarem mais felizes do que as do grupo que apresentam baixos níveis de atividade física e intelectual.

No salão não é diferente. As pessoas que menos contribuem são as que mais reclamam, as que menos se atualizam, as que menos produzem, as que menos clientes fieis têm e as mais arredias a qualquer mudança, portanto as mais insatisfeitas e menos felizes.

Os clientes não querem ser atendidos por pessoas que se economizam. Eles preferem as pessoas que os surpreendam positivamente, que façam mais e melhor aquilo que se espera delas. Quando converso com esse tipo de pessoas, percebo que elas gostam do que fazem, tem iniciativa e objetivos ambiciosos na vida pessoal e profissional.

Elas conseguem enxergar oportunidades onde as demais só enxergam problemas.

Lembre do que vou lhe dizer; se você tem gente assim na sua equipe, tente mostra-lhe a necessidade de mudar e os benefícios que irão ter, afinal, todos merecem uma chance, mas se depois de tudo isso elas não reagirem, faça uma carta de recomendação aos seus concorrentes e tente livrar-se desse problema o mais rápido possível. Seus clientes não têm muita paciência para esperar.

O Brasil tem muita gente interessada precisando de uma chance para trabalhar. Não contrate nem mantenha na sua equipe gente que se economiza.

**Um forte abraço e até a próxima,
Obdulio Sanchez**