

O QUE GARRINCHA TEM A VER COM ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIOS?

Por **Mario D Andrea** - fev 19, 2021



O folclore do futebol tem várias histórias engraçadas.

Uma delas, famosa, é sobre Garrincha, na Copa de 58. Nossa Seleção iria enfrentar a poderosa Rússia – uma das favoritas. Preocupado, o técnico Feola chama o time e explica uma jogada ensaiada.

– O jogador A passa para o jogador B no meio de campo, que dribla o defensor soviético, depois lança para o jogador C na ponta que corre nas costas do russo, vai até o fundo, espera o goleiro vir e toca pra trás pro jogador D fazer o gol.

Ao final da explicação do técnico, Garrincha, com sua genial ingenuidade, pergunta:

– Tá legal, seu Feola... mas o senhor já combinou tudo isso com os russos?"

Lenda ou não, essa história ilustra bem como as melhores estratégias empresariais podem ir por água abaixo se não se levar em conta um fator fundamental: o cliente.

Como o consumidor pensa, como ele está reagindo atualmente, quais os seus desejos e receios.

Todos nós já vimos vários PPTs lindos, que pareciam ideias perfeitas, irem por água abaixo quando enfrentam o mundo real. Sem entender de gente e sem entender o que está

acontecendo nas ruas, nenhum plano fica de pé.

Dias atrás, Jorge Lehmann, um dos fundadores da AB/Inbev, nos deu um exemplo corajoso. Num debate sobre negócios, ele confessou: “Tivemos dificuldades nos últimos anos porque nosso pessoal tinha sido treinado por nós e não eram pessoas acostumadas a acompanhar o que o consumidor quer...”

Coincidência ou não, vejam o comercial “Let’s Grab a Beer” que a Anheuser-Busch veiculou no último Superbowl. Não é sobre a cerveja em si – é sobre o papel dela na vida das pessoas. Na minha opinião, é um dos melhores posicionamentos de marca das últimas décadas. Não estar conectado com os sentimentos das pessoas pode nos enganar como líderes de negócios. Ficamos tão envolvidos com o que acontece dentro da empresa, com a dinâmica e com o jogo corporativo, que esquecemos de quem irá determinar o sucesso ou fracasso de um negócio. Isso mesmo: o consumidor. Por isso, aqui cabe a pergunta: quando você e seus colegas criam planos para sua empresa, vocês combinam antes com os russos?

P.S. Na Copa de 58, o Brasil ganhou da Rússia de 2 x 0 e deu um show de bola nos caras. Os russos? Estão procurando o Garrincha até hoje.

<https://jornal.editoraleader.com.br/o-que-garrincha-tem-a-ver-com-estrategias-de-negocios/>