

REPUTAÇÃO: CAUSA OU CONSEQUÊNCIA?

Por Anik Suzuki

Quantas vezes você já disse ou ouviu a frase “tenho uma reputação a zelar”? Muita gente diz isso, nas mais diversas situações do dia a dia, normalmente em tom de brincadeira e sem maiores efeitos. E é a mais pura verdade: todos nós temos uma reputação, mas em geral não nos damos conta do quão melhor e mais impactante ela poderia ser para as nossas vidas se fosse pensada de maneira estruturada e profissional, com metodologia, processos e, sobretudo, com prioridade.

Durante muito tempo a reputação foi pensada apenas como uma consequência dos nossos atos e valores: se sou uma boa pessoa, tenho ótima formação, obtive sucesso profissional e construí um excelente network, então não preciso me preocupar com minha reputação.

A ANK surgiu de uma crença um pouco diferente disso.

A reputação é, sim, uma consequência das nossas escolhas e atitudes, mas vai além: reputação também é causa. Você pode ser promovido, ganhar novos clientes, cobrar mais pelo seu trabalho, entrar num mercado novo. Você pode passar a ser convidado para importantes eventos, pode ser referência em um determinado assunto ou área de atuação na sua cidade, estado ou país. Você pode expandir a sua empresa, ter os melhores talentos trabalhando com você, acelerar os seus negócios, desviar-se de uma crise, fazer diferença para o mundo. E tudo isso acontece quando a boa reputação se transforma numa excelente ou extraordinária reputação.

Costumo dizer que é fácil saber o que perdemos, mas é muito difícil imaginar o que deixamos de ganhar. A gestão de reputação existe justamente para que nenhuma oportunidade passe despercebida. Para que todos os dias sejam de novas possibilidades tanto para o seu crescimento quanto para o de seu negócio. Porque todos nós podemos ser melhores do que somos. Sempre.