
CARTA A UM ENGENHEIRO RECÉM-FORMADO

ÊNIO PADILHA

(Este artigo foi publicado originalmente na newsletter "Três Minutos" que é enviada semanalmente para os leitores cadastrados no site www.eniopadilha.com.br)

Prezado colega, Engenheiro Recém-Formado.

O senhor me mandou um e-mail, pedindo que eu lhe desse algumas dicas. Alguns (desculpe a pretensão) conselhos, para aplicação ao seu início de carreira profissional.

Agradeço pela honra. E não vou me fazer de rogado.

Tenho, sim, meia dúzia de recomendações que imagino possam lhe ser úteis. Aqui vão elas:

Um: esqueça os livros de engenharia, doutor.

Isso mesmo: chega de matemática, física, química, eletricidade, estruturas, cálculos, análises científicas... Não acredite nessa tolice de que engenheiro recém-formado não sabe nada, é despreparado e que só vai fazer bobagem. Tudo o que o senhor precisa saber para iniciar a sua carreira profissional o senhor, provavelmente, já sabe. Além do mais, se o senhor não aprendeu em 11 ou doze anos de ensino fundamental e ensino médio mais os 5 anos da faculdade... um mês ou um ano, um livro ou dez livros a mais não vão fazer grande diferença.

Dois: continue estudando, como sempre. Apenas mude o tema. Nesse momento, o que o senhor precisa é aprender como transformar engenharia em um negócio (um bom negócio). O senhor precisa aprender coisas sobre o mercado. Precisa aprender coisas sobre clientes, fornecedores, empregados.

Precisa fazer cursos e ler livros sobre Noções Gerais de Direito, Contabilidade Empresarial, Legislação Trabalhista, Relações Interpessoais no Trabalho, Liderança, Oratória, Comunicação Escrita, Comunicação Verbal e, principalmente, Comunicação Não-Verbal.

Três: faça um **Plano** (simples) de **Marketing** para o seu negócio, decidindo claramente as suas políticas de mercado: a política de **Produto** (*o que vai ser vendido, com que nível de qualidade...*), a política de **Preços** (*quanto vai custar, se existe ou não negociação de preços, critérios para descontos, condições de pagamento...*), a política de **Disponibilização** (*região geográfica a ser atendida, forma de distribuição do produto, canais de acesso do cliente à empresa...*), a política de **Pessoal** (*treinamento, autonomia, cargos e funções, horários de trabalho...*), a política de **Procedimentos** (*como as coisas são feitas, sistematização para a qualidade permanente, manuais internos...*), a política de **Parcerias** (*com quem, pra quê, o que buscar nos parceiros, o que oferecer aos parceiros...*) e muitas outras políticas que têm como objetivos viabilizar a relação produtiva entre o seu negócio e seu mercado.

Aí (voltando ao item "um") quando o seu negócio já estiver bem equilibrado (isso leva uns dois anos, mais ou menos) o senhor já pode voltar aos livros de engenharia. Afinal de contas, quem é engenheiro (como nós) sabe que nós não suportamos ficar muito tempo longe desses livros. É o nosso vício. Fazer o quê.

Quatro: vista-se bem, doutor. O mundo trata melhor quem se veste bem (como já disse, certa vez o ator e diretor de cinema Charles Chaplin).

Cuide do Cabelo, mantenha a barba sempre bem feita, o carro limpo (sim, o carro. No Brasil o automóvel é considerado uma extensão do seu proprietário e muita coisa é atribuída a uma pessoa avaliando-se o seu carro). Na nossa profissão precisamos impor um certo respeito. E a indumentária é um recurso de grande efeito. Esqueça o velho tênis surrado de guerra, a calça jeans, as camisetas com inscrições engraçadinhas... Isso não quer dizer que o senhor precisa andar de terno e gravata todo o tempo. Se o senhor quer uma referência vou sugerir uma: *vista-se tão bem quanto o mais bem vestido dos seus potenciais clientes.*

Cinco: procure uma entidade de classe (associação, clube, grêmio...) e seja um associado participante e ativo. O senhor matará três coelhos com uma única cajadada. **(1)** contribuirá para o desenvolvimento da profissão; **(2)** desenvolverá uma excelente atividade social, fará ótimos amigos, talvez até uma boa rede de relacionamentos profissionais; e **(3)** será visto, pela sociedade (leia-se "mercado") como um bom profissional, reconhecido entre os seus pares. E isso é muito bom. Bom para a vida e bom para os negócios.

Seis: aceite, doutor, sem frescuras e sem discursos de falsa modéstia, o tratamento respeitoso que eu utilizei nesta carta e que os seus clientes, fornecedores e subordinados querem dispensar ao senhor.

Permita que essas pessoas o tratem por senhor, doutor, ou qualquer outra coisa do gênero. Não é preciso ser pedante e exigir que o chamem por doutor ou coisa assim. Mas não pense que a sua pouca idade não o torna digno do respeito de muita gente inclusive bem mais velha que o senhor. O seu conhecimento e a sua capacidade intelectual estão acima da sua juventude.

Jamais se menospreze e ninguém irá menosprezá-lo.

ÊNIO PADILHA
www.eniopadilha.com.br

Leia o livro

"Marketing para Engenharia, Arquitetura e Agronomia"



7ª edição – 20 mil exemplares vendidos.
Um livro que apresenta, de forma simples e com uma didática precisa, toda a conceituação do marketing de serviços especificamente aplicado às empresas de Engenharia, Arquitetura e Agronomia

168 páginas
Ilustrações de Zito Ferreira (arquiteto)

Saiba mais visitando o site
www.eniopadilha.com.br