

# A importância da resiliência para vencer crises

A crise promovida pela pandemia do Coronavírus traz muitas preocupações para todos. Para os donos e gestores de negócios, além das dúvidas acerca da saúde e da segurança de amigos e familiares, o fenômeno ainda traz sérias preocupações econômicas.

- Como o meu negócio vai funcionar com as restrições do governo?
- De que forma a redução da mobilidade e das transações comerciais vão impactar minhas receitas e despesas?
- Como vou manter meus compromissos financeiros em dia?
- Vou conseguir arcar com a minha folha de pagamento?
- Os auxílios do governo serão suficientes?



Quando todas essas dúvidas transitam pela mente, sentimentos de ansiedade, medo, tensão e até mesmo pânico, podem se exacerbar.

No entanto, todos estes questionamentos precisam mesmo ser feitos para manter um negócio aberto em um cenário de crise. A grande questão é: como você pode tratar deles, sem aumentar sua angústia?

A chave para esta pergunta está na resiliência.

## 1. A RESILIÊNCIA

A resiliência é a propriedade de um corpo de recuperar a sua forma original após sofrer um choque ou deformação. Isso no sentido físico. Aplicando a palavra no sentido prático, em meio a esta crise, a resiliência é a capacidade de superar e se recuperar das adversidades.



## 2. A IMPORTÂNCIA DA RESILIÊNCIA PARA VENCER CRISES

A fim de superar uma crise, sua mente e seu negócio devem ser resilientes. Assim, ao final deste período, você e sua empresa serão capazes de voltar ao estado anterior mesmo frente às dificuldades.

## 3. PARA ALCANÇAR ESTE OBJETIVO, DO PONTO DE VISTA PSICOLÓGICO:

- Desenvolva sua habilidade de lidar com pensamentos e fatos desafiadores sem se deixar levar por pensamentos negativos;
- Olhe para os desafios e as dúvidas de forma objetiva e elenque estratégias para lidar com cada um deles;
- Não deixe que as incertezas tirem seu foco. Trace um plano de ação para superar cada adversidade.



## 4. NO SEU NEGÓCIO:

- Analise quais serão os principais obstáculos durante este período;
- Verifique quais são as opções para continuar funcionando e para melhorar as receitas, mesmo frente a uma eventual queda nas vendas;
- Se for necessário parar temporariamente, calcule o impacto desta ação;
- Comunique-se assertivamente com seus colaboradores;
- Faça relatórios de contas a pagar e negocie com fornecedores;
- Verifique todas as condições legais e trabalhistas para que seu negócio continue em operação;
- Acompanhe de perto as receitas e controle o uso de recursos.