

SABEDORIA E NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO
SEGUNDO A
BÍBLIA



MÉTODOS DE GESTÃO QUE
NÃO ENVELHECEM

STEVE MARR

TRADUZIDO POR
ELISABETH GOMES



Editora Mundo Cristão
São Paulo

ADMINISTRAÇÃO SEGUNDO A BÍBLIA
CATEGORIA: GESTÃO E LIDERANÇA / INSPIRAÇÃO

Copyright © 2001 por Steve Marr
Publicado originalmente por Baker Book House Company, Michigan, EUA.

Título original: Business proverbs
Gerência editorial: Silvia Justino
Preparação de texto: Omar de Souza
Revisão: Rodolfo Ortiz
Supervisão de produção: Lilian Melo
Capa: Douglas Lucas
Imagem: Photocom

Os textos das referências bíblicas foram extraídos versão Almeida Revista e Atualizada, 2ª ed. (Sociedade Bíblica do Brasil), salvo indicação específica.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Marr, Steve

Administração segundo a Bíblia / Steve Marr; traduzido por Elisabeth Gomes. — São Paulo: Mundo Cristão, 2006.

Título original: Business proverbs.

Bibliografia

ISBN 85-7325-432-7

1. Ética empresarial 2. Regra de ouro 3. Integridade 4. Sucesso em negócios I. Título.

06-1594

CDD-174.4

Índice para catálogo sistemático:

1. Ética empresarial 174.4

Publicado no Brasil com a devida autorização e com todos os direitos reservados pela:
Associação Religiosa Editora Mundo Cristão
Rua Antônio Carlos Tacconi, 79 — CEP 04810-020 — São Paulo — SP — Brasil
Telefone: (11) 2127-4147 — Home page: www.mundocristao.com.br

Editora associada a:

- Associação Brasileira de Editores Cristãos
- Câmara Brasileira do Livro
- Evangelical Christian Publishers Association

A 1ª edição foi publicada em maio de 2006, com uma tiragem de 3.000 exemplares.

Impresso no Brasil

Para minha esposa Mary, cujo amor,
encorajamento e amizade tornaram possível
escrever *Administração segundo a Bíblia*.

Introdução

Participar hoje do mercado de trabalho significa gastar no emprego grande parte das horas em que se está acordado. *Administração segundo a Bíblia* foi escrito para ajudar os que trabalham em todos os níveis de uma organização, desde o proprietário, diretor executivo ou gerente, até o empregado recém-contratado. Cada página contém informações baseadas em princípios que se aplicam à maioria das circunstâncias de trabalho, oferecendo alguns conselhos práticos de forma simples.

No começo de minha carreira, recebi de meu pai uma sólida ética empresarial. Aprendi a maior parte das lições sobre negócios na própria experiência, acertando e errando. *Administração segundo a Bíblia* é um livro planejado para fazer aplicações práticas ao trabalho com a autoridade das Escrituras. A Bíblia ainda é a melhor fonte de inspiração para bons empreendimentos.

O texto bíblico básico para este livro se encontra em Josué 1:8, que nos lembra que a Bíblia Sagrada ainda oferece a sabedoria necessária para todo aspecto de nossa vida, incluindo o tempo que gastamos trabalhando. Muitos empresários buscam a sabedoria antiga para confrontar um mundo de negócios cada vez mais competitivo na busca do sucesso.

No Antigo Testamento, o rei Salomão, mais conhecido por construir o grande templo de Jerusalém, tornou-se o homem

mais sábio na história da humanidade. Era também um administrador extraordinário. Enquanto completava vastos projetos e expandia seu reino, manteve a paz com seus vizinhos. A rainha de Sabá visitou a Salomão e aprendeu que a Escritura era a base de suas realizações e da imensa riqueza. No fim, ela deu glória ao Deus de Israel por tudo que observara.

Devemos ler, entender e adotar princípios bíblicos para os negócios em nosso ambiente de trabalho hoje. Ler cada página, digerir a Escritura e aplicar os princípios de *Administração segundo a Bíblia* certamente enriquecerá o seu desempenho no trabalho. Seus clientes, empregados e gerentes experimentarão maior eficácia no trabalho. Quando outras pessoas observarem a melhora, dê ao Senhor a glória!

Você pensa na concorrência antes de iniciar um novo empreendimento?

Qual é o rei que, indo para combater outro rei, não se assenta primeiro para calcular se com dez mil homens poderá enfrentar o que vem contra ele com vinte mil?

Lucas 14:31

O princípio bíblico de “calcular o custo” se aplica tanto a situações de negócios quanto a decisões espirituais. Quando lançamos um novo empreendimento ou expandimos um negócio atual, é necessário avaliar primeiramente a concorrência existente, como também a que mais tarde entrará na luta.

Devem ser respondidas as seguintes perguntas-chave: Tenho capital suficiente para iniciar e sustentar meu novo produto ou serviço? Entendo o seu lugar no mercado? Posso enfrentar a concorrência? Tenho condições de manter a qualidade e o nível de serviço necessários? Posso oferecer o que meu cliente deseja?

Cada circunstância será diferente, mas todo novo empreendimento exige uma cuidadosa análise da própria capacidade do empreendedor e da realidade do mercado. Não seja pego de surpresa. Calcular o custo antes de começar evitará erros dispendiosos.

*Com medidas de prudência farás a guerra;
na multidão de conselheiros está a vitória.*

Provérbios 24:6

Você cuida dos pequenos problemas antes que eles se tornem grandes?

*Qual é a mulher que, tendo dez dracmas,
se perder uma, não acende a candeia, varre a casa
e a procura diligentemente até encontrá-la?*

Lucas 15:8

Um ditado popular no mundo empresarial de hoje é: “Não ligue para as pequenas coisas”. Se perdemos um lance, damos de ombros; se perdermos um cliente... bem, ele dava muito trabalho... Infelizmente, se permitirmos esta atitude, as pequenas perdas se transformarão em grandes problemas, e o que sofre é nossa empresa.

Um princípio que está em contraposição a “não ligue para as pequenas coisas” é: “Cuide das coisas pequenas, e as grandes se resolverão por si”. Se as pequenas perdas são inaceitáveis — quando cuidamos ao primeiro sinal de problemas, e não desistimos até ver a solução —, as pequenas perdas não terão oportunidade de crescer.

Aja imediatamente! Telefone para o cliente que perdeu e ganhe-o de volta. Cobre mais uma vez para receber a conta atrasada. Ao adotar o princípio de “cuidar das pequenas coisas”, o sucesso vem em seguida.

*Livra-te, como a gazela, da mão do caçador e,
como a ave, da mão do passarinho.*

Provérbios 6:5

Você realmente se preocupa com a qualidade do serviço ou produto que oferece?

Poderei eu inocentar balanças falsas e bolsas de pesos enganosos?
Miquéias 6:11

Numa época em que as empresas cortam verbas e pessoal, elas também podem sentir a tentação de cortar também na qualidade de produtos e serviços. É possível pensar até que estamos seguindo o ensinamento cristão sobre a alimentação saudável e a mordomia sábia — a não ser que tenhamos enganado diretamente o freguês — quando tentamos receber o melhor retorno possível de nosso investimento.

Sempre que falhamos em servir plenamente ao consumidor ou oferecemos menos do que nosso melhor produto ou serviço, estamos usando “balança enganosa”. Sempre que enviamos deliberadamente um produto que não é de primeira qualidade ou não nos esforçamos ao máximo em favor do cliente, usamos medidas enganosas.

Deus não abençoa tais empreendimentos. Na verdade, ele adverte: “Comerás e não te fartarás (...) removerás os teus bens, mas não os livrarás” (Mq 6:14).

Quando oferecemos ao cliente todo dia o melhor, com tudo o que ele tem direito, Deus abençoa nosso esforço, e habitaremos “no meio da terra fértil” (Mq 7:14).

*Dois pesos são coisa abominável ao Senhor,
e balança enganosa não é boa.*
Provérbios 20:23

Você comunica com clareza sua visão empresarial aos funcionários?

O Senhor me respondeu e disse: Escreve a visão, grava-a sobre tábuas, para que a possa ler até quem passa correndo.
Habacuque 2:2

O professor Howard Hendricks, do Seminário Teológico de Dallas, faz este comentário simples sobre liderança: “Olhe para trás. Se ninguém o estiver seguindo, você não está liderando; apenas passeando”. Como empresários ou gerentes, se falharmos em comunicar adequadamente a visão da empresa aos funcionários, não será nenhuma surpresa se eles não seguirem nossa liderança.

Você lidera ou está só passeando? A visão de sua empresa já foi elaborada por escrito e comunicada com clareza a cada funcionário? Os gerentes têm a responsabilidade de garantir que todo membro da equipe entenda a missão, a visão e a direção da empresa. Os líderes de equipe devem praticar o que pregam, colocando em ação a visão para que outros possam seguir o exemplo.

Quando a equipe toda abraça a visão, começa a correr com maior entusiasmo, unidade, eficiência e propósito. Os serviços são aprimorados, os clientes logo notam que sua equipe está mais motivada e focada e as vendas e os lucros aumentam.

*Dá instrução ao sábio, e ele se fará mais sábio ainda;
ensina ao justo, e ele crescerá em prudência.*
Provérbios 9:9

Você administra bem sua empresa ou ela está cheia de dívidas?

Não se levantarão de repente os teus credores? E não despertarão os que te hão de abalar? Tu lhes servirás de despojo.
Habacuque 2:7

Embora a Bíblia não proíba empréstimos, ela recomenda cautela no uso do crédito devido aos encargos que ele impõe. Quem deve se sujeita aos credores. Ainda assim, muitos empresários acreditam precisar de dinheiro emprestado para financiar a expansão de seus negócios, cobrir despesas cotidianas ou para os gastos de capital.

Antes de assinar um pedido de empréstimo, analise com cuidado cada dívida. Faça a você mesmo as seguintes perguntas: Se todos os empréstimos fossem cobrados hoje, como eu honraria esses compromissos? Tenho capacidade de pagar todas as minhas dívidas? Se você deve mais do que o valor de seu patrimônio, é provável que a resposta seja “não”.

Se você conclui que não teria condição de pagá-las caso fossem cobradas de imediato, significa que está devendo demais. Cuidado: os credores aparecem de repente, no pior momento. Nesta hora, você descobre que não é mais dono de sua empresa — ela está nas mãos daqueles a quem deve.

*Quem fica por fiador de outrem sofrerá males,
mas o que foge de o ser estará seguro.*
Provérbios 11:15

Seus funcionários estão motivados?

Procura conhecer o estado das tuas ovelhas e cuida dos teus rebanhos, porque as riquezas não duram para sempre, nem a coroa, de geração em geração.
Provérbios 27:23,24

Como o pastor depende da qualidade de suas ovelhas para seu sustento, o empresário depende dos funcionários para oferecer bons serviços aos clientes, trabalhar com honestidade e zelar pelo patrimônio. Se estiverem insatisfeitos, como servirão os clientes?

Observe o grau de motivação de seus funcionários. Seus funcionários demonstram uma atitude positiva para com você e uns para com os outros? Cumprimentam os clientes com simpatia e cordialidade? Fazem o possível para realizar o trabalho com a máxima qualidade? Seus clientes sentem que estão sendo bem servidos?

A passividade pode ser mortal, especialmente quando os negócios vão bem. Não fique tempo demais dentro do escritório. Saia. Dê uma volta pelos escritórios, pela loja, pelo galpão ou pela fábrica. Verifique como estão seus funcionários. Dê o exemplo, demonstrando uma atitude positiva. Comente as atividades que eles executam e elogie-os quando fizerem um bom trabalho. Funcionários que se sentem valorizados reagem dando o melhor de si.

Funcionários felizes geram clientes satisfeitos, e consumidores satisfeitos geram crescimento para a empresa.

O coração alegre aformoseia o rosto, mas com a tristeza do coração o espírito se abate.
Provérbios 15:13

Quando a empresa enfrenta grandes problemas, você é sincero com os funcionários?

Então, lhes disse: Estais vendo a miséria em que estamos.
Neemias 2:17

Quando a adversidade atinge a sua empresa, seja sincero e franco com os funcionários. Explique a situação e comunique sua disposição de encontrar uma solução em conjunto. Afinal, não é só você ou a empresa que está sofrendo.

Resuma o problema de modo que todos entendam e discutam possíveis soluções. Peça sugestões e idéias, permitindo que cada funcionário ajude. Esclareça os papéis e as responsabilidades dentro do esforço de recuperação, enfatizando a importância da comunicação e do trabalho em equipe.

Quando todos entendem a situação — e o que podem fazer para ajudar —, serão capazes de cooperar e trabalhar juntos para colocar as coisas em ordem. Se você for franco e sincero quanto ao problema, se surpreenderá com o resultado: trabalho de equipe e camaradagem.

Em todo tempo ama o amigo, e na angústia se faz o irmão.
Provérbios 17:17

Os clientes se sentem bem quando visitam sua empresa?

Procura conhecer o estado das tuas ovelhas e cuida dos teus rebanhos, porque as riquezas não duram para sempre, nem a coroa, de geração em geração.
Provérbios 27:23,24

Avalie as instalações de sua empresa. Tem certeza de que causará boa impressão aos clientes? Ninguém gosta de fazer compras numa loja caindo aos pedaços ou entrar em um escritório em desordem. O depósito sujo ou a fábrica desorganizada levanta dúvidas quanto à qualidade do produto que sai dali. Quando o cliente entra, ele fica bem impressionado ou horrorizado com o que vê?

Separe um tempo para dar a volta em sua empresa com um bloquinho nas mãos, anotando as coisas que precisam de limpeza ou organização. Tire as coisas inúteis das paredes, lave as janelas, certifique-se de que o chão está limpo e os corredores estão desimpedidos. Leve os arquivos antigos para o depósito e livre-se de equipamentos e escrivatinhas que não estão sendo usados.

Descubra meios de tornar sua empresa mais atraente para os clientes sem gastar muito. Pinte o local. Limpe os carpetes. Melhore o aspecto de sua empresa e perceberá, surpreso, a reação positiva de seus clientes.

Nem a coroa [dura] de geração em geração.
Provérbios 27:24

Seus clientes estão sempre satisfeitos?

Procura conhecer o estado das tuas ovelhas e cuida dos teus rebanhos, porque as riquezas não duram para sempre.
Provérbios 27:23,24

Um pastor sábio conhece um bom pasto, água fresca e proteção para suas ovelhas. No mundo dos negócios, as necessidades dos clientes nem sempre são tão evidentes. Cuidado para não achar que, se não se queixam, é porque estão felizes e satisfeitos.

Nada substitui a resposta direta dos clientes para entender o que querem e esperam de sua empresa. Dedique tempo para telefonar, não apenas para averiguar o grau de satisfação atual, como também para saber que novos produtos ou serviços eles desejam. Ouça as preocupações dos clientes e desenvolva um método organizado de atender essas necessidades.

Se a maioria de seus clientes é atendida no balcão ou na mesa, como em um restaurante, saia do escritório e junte-se a eles. Peça-lhes opiniões e sugestões, e coloque-as em prática. Esteja alerta para novas idéias que eles venham a sugerir.

No mercado de hoje, os consumidores vão aonde suas necessidades são atendidas. Não durma no ponto, nem deixe a competição tirar os seus melhores clientes.

Um pouco para dormir, um pouco para tosquenejar, um pouco para encruzar os braços em repouso, assim sobrevirá a tua pobreza como um ladrão, e a tua necessidade, como um homem armado.
Provérbios 6:10,11