



JCI

DIGITAL NEWSLETTER

POR QUE VOCÊ NÃO GERA RIQUEZAS PARA O SEU NEGÓCIO?

1ª. PARTE: AGENDA, COLABORADORES E A FALTA DE TEMPO

Empresas vencedoras exigem de seus principais líderes gestores que dediquem a maior parte de seu tempo a grandes prospecções, parcerias promissoras, descoberta de tendências de mercado e inovações prováveis e improváveis ...enfim : Geração de Riquezas !

Infelizmente na maioria das empresas, principalmente familiares, a famosa falta de tempo impede o empresário gestor de garimpar e abrir novas oportunidades de riquezas.

Mas afinal, o que provoca a falta de tempo?

Com certeza a falta de foco e disciplina de execução por parte do principal líder da empresa é uma delas. A dispersão é uma tentação constante na vida executiva, acompanhada por atividades operacionais incompatíveis com o cargo, retrabalhos no processamento e registro das transações e monitoramento exagerado dos subordinados...enfim: o rodamoinho do dia a dia !

Qual seria então a solução para a falta de tempo?

A dificuldade na delegação das atividades de rotina aos membros da equipe é o motivo mais apontado para a ocorrência de centralização de tarefas e decisões na cúpula das empresas. A postura e facilidade de fazer você mesmo ao invés de delegar é hábito corriqueiro e...de comodismo.

Por que os líderes gestores estão na zona de conforto?

Delegar dá trabalho!

Não trata-se de uma atitude pontual e isolada que se encerra em si mesma, mas sim um processo de comunicação, negociação, treinamento, follow up e orientação da equipe que exige preparo e dedicação por parte dos líderes. Envolve o compromisso de apoiar e motivar os colaboradores, em conjunto com os mesmos, visando transformar profissionais infantis em profissionais maduros e comprometidos.

Como formar um profissional maduro?

Inicialmente estimulando a grande carência das empresas hoje: o Pensar!

A grande maioria dos profissionais se apegam a rotinas e processos de forma mecânica, sem questionar de forma natural a necessidade e a forma do que está fazendo. Além disso, decisões e iniciativas compatíveis com o profissional são motivos de consultas a chefia, muitas vezes de forma repetitiva.

O Pensar, e consequentes atitudes positivas, presentes na vida privada como, por exemplo, pai de família ou mãe educadora não se repete na vida profissional. Há a necessidade, portanto, de se trabalhar o grau de conscientização, comprometimento e responsabilização da equipe, gerando liberdade e incentivo para a pro atividade com iniciativas e respectivas recompensas pelos resultados.

É elementar a definição e comunicação clara da missão e metas de cada um individualmente e da equipe como um todo, o apoio a obtenção das condições necessárias para o seu atingimento (pessoas, processos, treinamento, tecnologia), a forma de reporter do andamento dos trabalhos e, finalmente, a agenda de convivência que permita a implantação de mudanças para melhoria da performance.

O processo demora ?

Início difícil e delegação gradativa e crescente são características do amadurecimento profissional da equipe que permitirá aos líderes tempo disponível para a geração de riquezas. Questões como “ quais as nossas alternativas “ e “ quais os prós e contras “ para os subordinados são posturas salutareas.

A persistência com foco é decisivo no processo, pois as mudanças não ocorrem do dia para a noite e muitas vezes ocorrem recaídas para a zona de conforto. Além disso, em algumas situações, há a necessidade de troca de colaboradores...reflexo de se nivelar por cima e não por baixo.

Concluindo :

O esforço e trabalho envolvidos na mudança justificam-se pelas perspectivas de lideranças mais dedicadas ao crescimento do negócio e pelos ganhos de equipes mais comprometidas e participativas, táticas vencedoras também para garantia de sobrevivência.

Além disso, o fato de estar contribuindo para o crescimento pessoal, profissional e material das pessoas lideradas é uma recompensa tão grande quanto o próprio crescimento patrimonial.

Bons negócios!

*** Autor: José Carlos Ignácio é sócio-fundador da JCI Acquistion, formado em Administração de Empresas, e possui MBA e Pós Graduação. É também palestrante e já participou de processos de Fusão e Aquisição e de Relacionamento de Sócios em diversas empresas no Brasil. Site: www.jciconsultoria.com.br – Email: jci@jciconsultoria.com.br**