



Você tem domínio do seu negócio?

Em uma empresa, todo profissional precisa se sentir importante. Todo líder precisa saber que todo profissional é importante e deixar isso evidente ao público interno. O desempenho de uma empresa se percebe não apenas pelos resultados financeiros e estratégicos alcançados, mas também pela imagem que ela transmite à sua equipe, aos seus parceiros e à sociedade. Se sentir integrado a uma estrutura de trabalho, com funções definidas e poder dar o melhor de si para que o negócio prospere é um dos aspectos da realização profissional. Essa energia resultante da integração se projeta e revela a essência de um empreendimento de sucesso. Qualquer pesquisa elementar capta essa dimensão fundamental do ambiente corporativo: não é o salário que revela a qualidade do trabalhador, mas o valor que a empresa dá a ele. Esse é um aspecto. Mas será que a empresa está dando o valor correto a esse trabalhador? Enfatizo, não estamos falando aqui de salário.

Valorizar é muito mais que dinheiro. É respeitar, capacitar e cobrar. Essa relação, se bem estruturada, deve ser um guia em empresa de qualquer porte. Se num primeiro momento o empreendedor se acha capaz de se impor no comando, centralizando todas as decisões e determinando condutas, quando seu negócio ganha corpo, percebe que a gestão centralizada compromete a dinâmica da estrutura e, o que era para ter força redobrada, começa a mostrar fissuras e falhas na transmissão da energia fundamental. Os empregados da base passam a não se sentir devidamente valorizados e integrados ao todo. Essa energia fundamental se perdeu nas articulações do sistema, que estão com problema grave a ser corrigido.

As articulações se dão nos níveis hierárquico, cada qual representado por lideranças intermediárias, que devem falar a mesma língua da alta chefia. Se a alta chefia não conversa corretamente com essas lideranças, a mensagem não chega à base. Um dos fatores que podem levar a essa falha estrutural é o entendimento que acaba se consolidando equivocadamente de que se administra um negócio apenas com estatísticas. As lideranças do primeiro escalão passam a achar que somente pelos números que lhes chegam e vendo relatórios conseguem saber de tudo. Mas se esquecem de que as equipes precisam ser treinadas permanentemente e se sentir importantes. Só assim podem dar muito mais do que estão dando hoje.

Se a empresa não tiver a liderança intermediária muito bem desenvolvida para avaliar continuamente as melhorias que necessitam ser feitas, sejam estruturais, de pessoal ou de processos, revalorizando a base, esses supostos líderes se condicionam ao jeito que as coisas estão, como se esse fosse o jeito natural e correto de gerir. Como se assim todos estivessem dando o melhor que têm para dar. Por outro lado, diante de um sistema estressado, os que analisam resultados ficam tentando analisar possíveis saídas, acreditando que a capacidade do empreendimento está no limite, quando na realidade ainda têm muito benefício a explorar, desde que retomem o comando verdadeiro, realinhando o diálogo com suas articulações, ou seja, com os líderes intermediários.

Por isso o entendimento de empresa como uma rede de relações precisa ser preservado. As articulações saudáveis fazem com que a seiva do sucesso irrigue todos os setores. Essa irrigação tem mão dupla, pois é o mesmo canal que traz para o alto comando a percepção do todo. Se as articulações deixaram de trazer as informações corretas, a estrutura fica comprometida. Para isso não acontecer, a interação continua entre os setores é fundamental. Só assim se consegue obter o melhor desempenho e o melhor aproveitamento.



Alessandro Natal é Diretor da UNIC Gestão e Negócios Empresariais - Empresa especializada em Gestão Empresarial e Desenvolvimento de Profissionais e Lideranças.

Formado em Administração de Empresas – Habilitação em Sistemas de Informação.

Palestrante em cursos, treinamentos e eventos para preparação de profissionais para o mercado atual.

Auditor Líder de Sistema de Gestão da Qualidade certificado pelo RABQSA.

Colunista do Carreira & Sucesso da Catho nos assuntos de Gestão Empresarial e Liderança e na Revista Atitude Empreendedora.

Contato: alessandro@unicgestaoenegocios.com.br