

Aumentando o nível de entendimento



Em gestão, o segredo costuma estar nos detalhes. Isso, evidentemente, supondo que a empresa esteja adequadamente posicionada em um mercado estruturado e dinâmico. Mas o diabo também mora nos detalhes e é louco para nos confundir com pistas sinuosas e erradias.

Portanto, só enxerga com clareza o necessário, ou seja, aquilo que precisa ser realizado para colocar o negócio em ordem, aquele empreendedor que não esteja afetado emocionalmente e não se deixe levar por sinais falsos. Aqui supomos também que a metáfora esteja evidente para um bom entendedor. O detalhe pode estar na entrada, na saída ou no processo. O processo pode ser humano ou tecnológico. Não há guia feito para essa identificação.

O velho ditado de não passar a carroça na frente dos bois ou cavalos está muito vivo nesse contexto. Porque se os sinais não estão claros, muita bobagem pode ser feita na hora da decisão. Principalmente se o empreendedor não sabe exatamente como se orientar com aquele monte de informações que lhe chegam às mãos na hora de analisar a circunstância.

Perceber o detalhe não é nada simples. É preciso bagagem e muito senso de oportunidade. Veja que não estamos falando de startups ou algo do gênero, que fogem do lugar comum, mas de negócios convencionais, que precisam se manter em dia diante da concorrência. Nesse território, bom senso e despojamento precisam estar vinculados à noção real do mercado.

Não basta agilidade. Não basta tecnologia. Nem invencionice. É preciso um pacto interno e de comprometimento junto à equipe a fim de se chegar ao ponto de equilíbrio e ao diagnóstico correto para alinhar a produtividade. Isso fica iluminado depois de identificado e certificado. Mas não há guia para se chegar a essa descoberta. É um composto de muitas sutilezas. Por isso ainda se preserva a idolatria a nomes de gestores de sucesso no mundo dos negócios. Porque esses bem-sucedidos alcançaram em algum momento esse ponto de equilíbrio e o negócio explodiu.

Em última instância, é preciso encontrar o caminho mais curto entre dois pontos. Tudo rola em torno disso. Sem se esquecer outros detalhes, que diferenciam produtos de serviços. São nuances que, identificadas, precisam ser devidamente salientadas para que todos da equipe as compreendam, depois, sejam feitos treinamentos, para que a percepção se perpetue, como um processo de melhoria contínua.

Daí nascem os frutos. O que vemos no dia a dia são processos atropelados, etapas descumpridas e, lá na frente, tentando entender a consequência que nós mesmos causamos devido a ânsia de acelerar, o imprevisto desesperado. Para que o negócio sobreviva, precisamos aumentar o nível de entendimento empresarial. Isso significa um zoom de lucidez no dia a dia, o que só se consegue com ajustes diários e muita disciplina. Até o ponto de convergência para o sucesso.



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