

Tudo o que fizer na vida tem um preço, custo, gasto, despesa ou investimento.

Resumo: "Não é mais rico quem tem mais, mas quem precisa menos". É com este aforismo popular que abrimos os trabalhos de aceleração intelectual aos apaixonados por reflexões profundas de conhecimento profissional, mesmo porque é deste campo da vida que extraímos todo e qualquer recurso.

Qual o preço você está disposto a pagar para conquistar o que almeja?

Qual custo, gasto e despesa estarão agregados nesse pacote de esforço para conquistar? Está disposto a empreender o que for preciso para conquistar? Quais barreiras podem derrubar seus investimentos? Por isso, iremos nos cercar com a metáfora da riqueza e da pobreza para entender o impacto destas ações. Quantas pessoas se tornam escravas do que tem por não entenderem que o mais importante é precisar menos. Quanto menor a dependência dos fatores impeditivos ao progresso maior é independência no processo de conquista. Aliás, diga-se de passagem, cada vez mais vivemos em um mundo que se enaltece o que se tem e não o que a pessoa é. O que é mais importante para você? O carro do ano, o último celular as melhores roupas? O que o universo profissional que você está inserido dita como regras a você? Quais são as exigências que são impostas para você se padronizar?

Philip Kotler, pai do marketing nos EUA dizia em seus discursos: "Lucro é subproduto das coisas bem-feitas." Para os quatro pilares da motivação que são vantagem, interesse, troca ou benefício no fim das contas todo mundo quer sair no lucro. Mas a todo custo? Tudo isso tem um preço! Parece que a linguagem econômico-financeira está mais presente no nosso vocabulário do que a gente imagina e ainda vou mais além. Isso nos leva a crer que todo esforço honesto nos leva a uma virtude.

A propositura não nos remete a limitação financeira, mesmo porque quem tem pensamento de escassez nunca viverá em abundância, e tão pouco a partilha comunista de seus ganhos. Mas nos leva a uma dimensão de que toda conquista feita de forma sustentável pode contribuir de forma caridosa e solidária para contribuir ao mundo das pessoas que mais precisam e não tiveram as condições físicas ou intelectuais que você pode ter para conquistá-las. Este retorno sobre o investimento já me parece humano e mais que isso, um efeito bumerangue de boas ações, já que quando partirmos você não irá levar nada consigo, no máximo irá deixar para as pessoas que ama. Pra que criticar a ostentação das pessoas presentes nas classes sociais menos

favorecidas se muitas pessoas com graus elevados de intelectualidade assim o fazem?

Existe em contrapartida a toda essa linguagem econômica financeira os mimos que o líder conquista como ônus da cadeira em que ocupa. São muito que poderia elencar, mas a observância deste capítulo nos remete a pensar o quanto isso pode prejudicar em vaidades e até mesmo em frescuras. Está certo que cada um tem suas manias e quando líder não poderia ser diferente, isso é uma reflexão. Mas o que vemos muitas vezes é a vantagem desproporcional que líderes cometem ao adquirem uma cadeira com mais vantagens. O Status quo deve caminhar junto com a evolução e ordem social das coisas, mas é neste momento que alguns detalhes fúteis podem aparecer para muitos.

Fiz uma palestra motivacional para um evento comemorativo na empresa Vigor para a equipe de Controladoria do centro de distribuição de Embu das Artes em abril de 2016. Para minha sorte ao levantar as necessidades da palestra com o gestor descobri duas coisas muito importantes. A primeira é de que era uma palestra para não corrigir comportamentos, tão pouco, conscientizar os colaboradores, uma vez que era uma palestra sobre excelência para enaltecer a conquista da equipe como reconhecimento do melhor time do Brasil, vencedor da competição nacional de qualidade de trabalho. Em segundo lugar, ao conversar com o gestor requisitante da palestra na segunda reunião descobri que o prêmio que ele ganhou foi um carro no valor de cinquenta mil reais e para minha surpresa ele vendeu o carro e dividiu o valor para todos colaboradores e não ficou nem com a parte dele. Para se ter uma ideia o valor da divisão entre a equipe para muitos superou seu salário mensal. Uma atitude única, exclusiva e decidida por este gestor e que particularmente nunca havia visto nada igual em toda minha vida profissional. Para se ter uma ideia fiz uma enquete nas redes sociais profissionais perguntando para líderes e potencias quantos tomariam a mesma decisão. E menos de 1% em mais de 500 respostas fariam o que este líder fez, muito pelo contrário, a maioria esmagadora disse que este gestor estava louco ou coisas do tipo. De fato tal decisão nobre dessa natureza causou furor e certa bipolaridade para este gestor. Seu objetivo não era ser visto como “bonzinho” muito pelo contrário, segundo o mesmo dos seus mais de 30 colaboradores, menos de 10 vieram agradecer pela decisão. Mais um motivo para sua confusão de decisão e implicação dos líderes que opinavam no fórum. E antes de tudo. O que você acha da decisão do líder de vender seu prêmio, dividir entre todos e sequer ficar com sua parte?

Ainda na reunião de levantamento esse gestor que me contratou para palestrar me perguntou: Eu fiz certo? E na hora eu respondi: Você tem que ler este artigo do meu livro para entender a sua decisão. Se tudo na vida profissional tem um custo, gasto, despesas, investimento ou lucro, o que você fez chama-se legado e trata-se não apenas de um investimento financeiro, e sim um lucro

para sua evolução profissional. Não basta apenas ser vencedor do prêmio, sua atitude e decisão explica muito sobre sua conquista, disse a ele. Mesmo sabendo que o gestor precisara muito do valor em reais, até porque tinha seu carro ainda financiado essa decisão além de mostrar seu talento para liderar apresenta seu caráter para gerir pessoas que mesmo tendo diversidade em sua equipe tomou essa decisão. Se estivesse sentado na cadeira de headhunter ou de recrutador, esta experiência destacaria seu currículo assecuradamente disse a ele. E por fim perguntei: Você tem dúvida se a decisão que tomou foi correta? Ele subitamente abriu o sorriso e se sentiu mais confortável com a decisão.

O que temos que olhar não é o desfecho da decisão em si, e sim o processo de construção de relacionamento para a conquista do prêmio. Por que será que mesmo do belíssimo exemplo de liderança menos da metade dos colaboradores o agradeceram?

Para falar a verdade o sucesso do líder vem de pequenas decisões diárias que no consolidado somam investimentos sobre o preço que se paga para estar na cadeira, tanto no sentido de aprendizado corrigindo os erros diários que percorrem o desenvolvimento a equalização da excelência. As melhores decisões são tomadas em momentos de coragem em que a covardia nem sonha em passar perto.

Mas como nem só de alegria vive o líder tudo que se faz paga-se um preço para tal. Certa vez uma coordenadora e gestora do contrato da empresa de prestação de serviços de limpeza, sempre ameaçava de forma verbal e imponente os colaboradores operacionais e em um belo dia a responsável pela conservação do dia passou mal e desmaiou no chão de fábrica. Antes mesmo de saber se estava tudo bem com a integridade física e a saúde da colaboradora prestadora de serviços de limpeza, este ser já ligava na empresa para provocar a substituição. Até onde isso é humano se é que este comportamento mesquinho pode ser chamado de humano? Por mais que achemos que a pessoa perseguida seja vítima, a maior vítima acaba sendo o mal feitor que faz esse tipo de coisa. A questão em si e a conta que se este vulgo líder irá pagar não está na baixa da empresa e sim na perseguição diária que desdobrou nesse ponto.

Artigo escrito por Fagner Gouveia – Todos direitos reservados. Permitida reprodução intelectual com referência do autor.