

Motivação & Sucesso

Invista em seus "imperdíveis"

Luiz Marins

Comece o ano fazendo uma relação dos colaboradores de sua empresa que você considera "imperdíveis". Imperdíveis são aquelas pessoas que fazem falta; que se comprometem pra valer; que estão sempre disponíveis para ajudar; que não fazem fofoca entre os departamentos; que cuidam de seu próprio aperfeiçoamento; que se interessam em aprender e conhecer mais sobre a empresa e seu ramo de negócios. Imperdíveis são aqueles colaboradores que, se saírem de sua empresa, você sentirá muito (e com certeza sentirá muita falta deles). Imperdíveis são os que resolvem, os que fazem parte da solução e não dos problemas; aqueles com quem você sempre contou nas horas mais difíceis. Eles podem ser colaboradores simples ou poderão ser encarregados, supervisores, gerentes e até diretores.



Ao completar essa lista, não diga aos imperdíveis que você os considera assim. Eles poderão não compreender e pela incompreensão deixarem de ser imperdíveis e se tornarem arrogantes ou presunçosos. Guarde essa lista com você (ou com sua diretoria, se a lista for feita em conjunto com outros diretores).

Em seguida, faça um plano para cada um desses imperdíveis para que eles se sintam a cada dia mais motivados. Pessoas excelentes exigem muita motivação e desenvolvimento profissional. Eles querem se sentir a cada dia melhores e com mais desafios. Ofereça a eles cursos diferenciados; viagens de estudo e conhecimento de outras empresas; faça com que eles participem de congressos, seminários, palestras, enfim, deixe-os ainda mais comprometidos e aumente seus desafios demonstrando sua confiança e sua satisfação em tê-los como membros privilegiados de sua equipe. Faça isso para que eles sejam a cada dia mais excelentes e não caiam na vala comum dos "mais ou menos" de sua empresa.

Conheço gestores que dizem que seus imperdíveis já são bons demais e que não precisam de mais nada. Esse é um grande engano. Justamente eles é que devem ter a maior parte de sua atenção e recursos de desenvolvimento. Do contrário você os perderá. Eles buscarão seu próprio desenvolvimento.

Assim, meu conselho é que você dê mais energia, tempo e dedicação aos seus colaboradores imperdíveis para que sejam a cada dia melhores, em vez de abandoná-los por já serem bons e gastar tempo e dinheiro com os pouco comprometidos e os "perdíveis", ou aqueles que você não sentirá muito se os perder. Só assim você irá construir uma empresa contaminada pelo vírus da excelência.

Pense nisso. Sucesso!