

O mal da mediocridade

Post (0191)



mínimo de bom senso e flexibilidade, como nos casos acima relatados.

Olhando para os extremos da curva, identificamos dois grupos importantes de variáveis, muito acima ou muito abaixo da média, e que por esta característica impactam de forma decisiva nos rumos da história.

No mundo da gestão de pessoas, temos do lado direito da curva os grandes líderes e realizadores, aqueles que se destacam pela proatividade e elevada resiliência. Já do lado esquerdo, encontramos os estúpidos, dotados de falta de discernimento e sensibilidade.

O maior desafio de um gestor, líder ou educador, em qualquer cenário ou âmbito, é distorcer a curva de Gauss, trazendo os tolos ao menos para a média, tanto quando possível – e estimulando os medíocres a abandonarem a zona de conforto para se tornarem pessoas especiais, comprometidas e engajadas, capazes de fazer não apenas o possível, mas de entregarem o seu melhor.

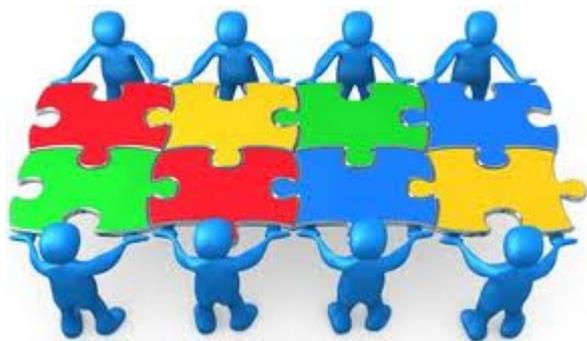
– Em que ponto da curva você se encontra?

Texto de Tom Coelho (Educador, conferencista e escritor) – ligeiramente modificado e resumido sem perder a sua essência.

NG Canela– Dezembro de 2012

Associativismo de resultados

Post (0162)



Desde 1996 atuo (Tom Coelho) voluntariamente em associações e entidades. Quer saber a verdade? Comecei nisso por mero interesse pessoal. Toda esta experiência permitiu-me chegar a

algumas conclusões:

– Você é voluntário até começar a participar. Integrar uma associação ou entidade é uma decisão pessoal. Uma vez assumido o compromisso, você se torna responsável pelo cumprimento de um planejamento estratégico previamente formulado e pela defesa dos propósitos que norteiam a missão da organização.

– Participar não se resume a pagar mensalidades. A contribuição é o bem menor que você pode legar. É limitado e superficial acreditar que basta depositar alguns Reais e exigir que os outros lutem por seus interesses. Você precisa participar ativamente.

– O interesse coletivo se sobrepõe ao individual. O nome do jogo não é vencer, mas convencer. Isso significa ter flexibilidade e nenhum compromisso com o erro. Em alguns momentos seu argumento é mais fraco e você perde. A derrota de hoje pode ser a vitória de amanhã.

– O inimigo deve ser eleito com critério. O adversário deve ser nomeado coletivamente. Com rapidez você descobre que ele não é o concorrente na sala ao lado, mas sim a estrutura tributária paranóica, os entraves à competitividade, a economia informal, o produto importado com câmbio favorável e qualidade questionável.

– As batalhas devem ser escolhidas com sabedoria. A questão não é debater demandas específicas, de caráter conjuntural, mas sim buscar a regulamentação de um setor ou mudanças estruturais. É trocar o benefício de curto prazo por avanços de longo prazo capazes de promover a geração de emprego e renda.

Muitas vezes temos hábito de criticar sem oferecer alternativas, praguejar sem dialogar, julgar sem refletir. E, assim, terceirizamos a culpa como indulgência pessoal à nossa própria negligência.

Tom Coelho é educador, conferencista e escritor com artigos publicados em 17 países. É autor de “Somos Maus Amantes – Reflexões sobre carreira, liderança e comportamento” (Flor de Liz, 2011), “Sete Vidas – Lições para construir seu equilíbrio pessoal e profissional” (Saraiva, 2008) e coautor de outros cinco livros.



Resumido – NG Canela – Janeiro de 2012