

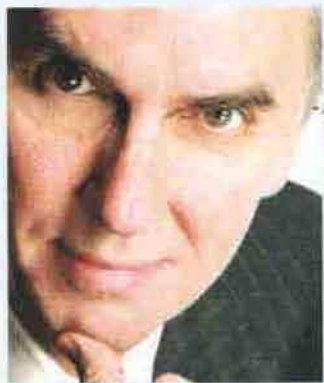


Flexibilidade

para se moldar ao mercado



Ser flexível é uma competência estratégica para as empresas que precisam adequar planos, produtos, serviços e processos a cenários sempre em mutação



Abrindo as portas da percepção

Eugênio Mussak é a flexibilidade em pessoa. Formado em medicina, hoje atua como conferencista, consultor e professor nos campos da liderança, mudanças, aprendizagem, desenvolvimento humano e profissional.

Segundo Darwin, na natureza, são os indivíduos mais adaptáveis que sobrevivem (e não necessariamente os mais fortes). No mundo das empresas e do trabalho, vale a mesma afirmação?

Vale. Darwin disse que venceu aquele que estava mais apto. E ser mais apto é conseguir se relacionar melhor com o meio circundante. É conviver em harmonia com o ambiente, retirar dele o que necessita para sua sobrevivência. Só que o meio ambiente muda. E o animal precisa mudar junto. Quando nós trazemos essa ideia da natureza para o mercado, percebemos que ela se encaixa perfeitamente, porque a empresa ou o profissional que tem mais chances é aquele que consegue manter com o mercado uma boa relação.

O mercado tem suas exigências, desejos, necessidades e essa organização, ou esse profissional, tem como atendê-los. Isso é ter uma boa relação. Só que o mercado está em constante mudança e numa velocidade nunca vista. Hoje, não só as necessidades e desejos do mercado mudam, mas as qualidades de gestão, a tecnologia, os hábitos das pessoas e o modelo mental das novas gerações. Essas mudanças estão fazendo com que as empresas ou os profissionais percam rapidamente a capacidade de conviver harmoniosamente com o meio, no caso, o mercado. Aí é que entra a adaptação. A empresa que se adapta é aquela que está permanentemente lendo as qualidades desse mundo contemporâneo e evoluindo, adaptando-se, do ponto de vista tecnológico, comportamental, de costumes, inovações e modelos de gestão.

Hoje, as empresas exercem a "flexibilidade reativa": mudanças vão acontecendo e elas vão se adaptando. A flexibilidade terá que ser proativa em algum momento?

Quando você faz uma adaptação proativa, você reage antes que a mudança aconteça. Você antecipa a mudança e,

quando você se antecipa, está promovendo-a. Esse é o futuro. Essa é a proposta. Gente que sai na frente. Quem sai na frente, mesmo que seja imitado depois, já saiu com vantagem.

Como se tornar mais flexível?

Utilizando uma expressão do Jim Morrison, tem que "abrir as portas da percepção". É você estar atento ao que está acontecendo, porque o pressuposto da adaptação é a percepção. Às vezes, alguém diz: "Puxa, eu não mudai porque eu não percebi que a mudança estava acontecendo". O problema não foi a incapacidade de adaptação, foi incapacidade de percepção. Nós temos que aumentar a nossa capacidade de perceber. E isso significa

Quando você faz uma adaptação proativa, você reage antes que a mudança aconteça. Você antecipa a mudança e, quando você se antecipa, está promovendo-a.

mantermos uma relação muito direta com o conhecimento, com as novidades, com as notícias, com a informação de um modo geral. E, principalmente, estabelecermos conexões, ligar os pontos, porque está tudo absolutamente interconectado. A tecnologia está interconectada com os costumes, os costumes com a economia. Tudo está ligado com a filosofia, a psicologia, a sociologia, a alta

literatura. Saber fazer essas conexões é uma grande vantagem competitiva hoje, porque aumenta a percepção e, como tal, a capacidade de adaptação, inclusive, adaptação proativa.

Quais são os comportamentos inimigos da flexibilidade?

Há vários, mas o principal seria a arrogância, de achar que está tudo bem, que o que você faz está correto, que os outros é que estão errados, que você não tem mais nada para aprender, que você não depende do outro. Essa falta de humildade é o que pode ser o principal inimigo das empresas. Quem tem humildade para se reinventar, aceitar a nova realidade, aprender, escutar o outro tem muito mais chances do que aquele que acha que está fazendo tudo certo.