

Motivação O TRABALHO, O FUTEBOL E A MOTIVAÇÃO

Conheça 14 razões porque, ao observar um jogo, você pode atingir a iniciativa produtiva e o impulso realizador.

Maurício Góis

Você já parou para pensar porque o ato de trabalhar pode ser desmotivador e, por outro lado, o futebol é altamente entusiasmador? Por que a maioria das pessoas vai ao trabalho com raiva e, aos estádios, com intensa euforia? O que o futebol nos ensina sobre motivação e que pode aumentar nossos resultados? Vejamos 14 razões básicas.

1. O futebol é motivador porque é você mesmo quem controla a bola; o trabalho é desmotivador porque a bola já vem controlada para você. O que aprender com isso? Ora, se você é gerente inspire e desenvolva em seu pessoal o autocontrole, mas antes, a autodisciplina e o auto-governo, sem os quais o autocontrole só funcionará teoricamente.

2. No futebol você cria os dribles e escolhe o melhor ângulo para chutar; no trabalho desmotivador você é proibido de criar, não pode driblar porque sua posição é fixa e o melhor ângulo para chutar é aquele que o chefe disse que é bom. O que isso nos ensina? Explique ao seu profissional **o que** fazer. O **como** fazer é decisão da maturidade dele. Que você localizou, desenvolveu ou ampliou.

3. No futebol você passa a bola para quem você entende estar melhor colocado; no trabalho você somente passa a bola dos objetivos para quem lhe disseram que está melhor posicionado. O que tem a ver com vendas? Um gerente vencedor ensina que é saudável errar, mas sempre um segundo erro. E que quem não decide, decide não decidir que a pior decisão. Métodos de tomadas decisões são chaves pós-modernas para o crescimento em vendas. Infelizmente, as empresas entenderam que isso é só para a alta diretoria.

4. No jogo você desarma e arma, defende e ataca; no trabalho desmotivador você só se arma e se defende. Aplique o melhor do jogo no trabalho: andar mais uma milha, fazer mais que a obrigação e assumir responsabilidades são as três ações que fazem crescer em todas as direções no jogo da existência. Um profissional de vendas, desarma objeções, arma argumentos, ataca o fechamento com benefícios e se defende do desânimo. É um jogador.

5. No futebol quando o seu time ganha você é o vencedor com eles; no trabalho desmotivador quando o time ganha você é apenas uma “peça importante” deles. A empresa se torna vencedora quando transforma grupos em times, pessoas em equipes e cria a consciência de unidade que leva à vitória. Na Copa de 2006 o Brasil tinha craques isolados, a Itália era um time de jogadores, não de craques. Não preciso contar qual foi o resultado.

6. No futebol a torcida vibra com você; no trabalho desmotivador você fica contorcido sem vibrar. Jogo de palavras? Não, um bom marketing de incentivo dispara a iniciativa produtiva, elimina o estresse, transforma suor em ouro como diria o Bernardino e traz a taça.

7. No futebol você comemora o gol do companheiro e aplaude as boas jogadas da equipe; no trabalho desmotivador você não é programado para comemorar o sucesso dos outros. Pense assim, agora: se você não tem um sistema em que um trabalhador comemora o sucesso de seu companheiro, então, você não é um líder de equipes e sim um gerente de conflitos, você é reativo, isto é, aquele que passa a maior parte de seu tempo reagindo a problemas e não explorando as oportunidades que chegam do futuro.

8. No futebol você mata a bola no peito; já o trabalho desmotivador mata o seu peito sem bola. Seguir processos rotineiros e ritualísticos de trabalho é certo, mas sufoca, se a empresa não der opções criativas para o pessoal canalizar a força da inovação.

9. No jogo você é sempre responsável pelo placar; no trabalho desmotivador você só é responsável quando perde. Mude sua forma de pensar. Se um vendedor não está vendendo a opção de mandá-lo embora é a última. A melhor coisa a fazer é dialogar profundamente, é você sair com seu profissional para corrigir processos e acertar este seu ser humano enquanto trabalhador. Corrija processos e acerte as pessoas, - já pregava o velho Deming.

10. No jogo você corre dentro de sua posição; no trabalho desmotivador você só corre em busca de posição. E isso não é errado, desde que a corrida pela ascensão profissional seja acompanhada por um bom plano de carreira baseado em resultados centrados no capital intelectual, ética, comprometimento e resultados ganha-ganha.

11. No futebol, a equipe luta por um resultado comum: a única coisa que interessa é bola na rede, é o gol. No trabalho desmotivador o importante é chegar na hora, bater ponto, sorrir para o chefe avisando que você está lá na empresa e...o resultado? Bem, isso é o que menos interessa. A burocracia é inimiga do êxito.. Para ganhar o jogo no mundo dos negócios é preciso hoje ser ideocrata (voltado para as idéias) e clientocrata (voltado para o cliente) e mercadocrata (voltado para o mercado) e infocrata (voltado para as informações).

12. No futebol, no intervalo de cada jogo, o pessoal senta para ouvir o técnico dar instruções, apontar saídas, direcionar estratégica e taticamente o time em direção à vitória. No intervalo do jogo dos campeões descansa-se o corpo, mas a mente trabalha duro se preparando para a vitória. Já no trabalho desmotivador o intervalo é a hora de enrolar e cozinhar o galo, afinal, ninguém é de ferro. Ora, a empresa que não sofrerá o tsunami das novas mudanças é aquela em que dá folga para seu pessoal para recarregar energias, recompor ações táticas, rever conhecimentos, habilidades e atitudes e redirecionar todos em direção a novos hábitos vencedores. Sem isso vale a velha frase: louco é quem faz sempre as mesmas coisas esperando um resultado diferente.

13. No futebol vencedor o técnico faz os jogadores assistirem vídeos e comenta as jogadas do próximo adversário e como fazer para neutralizá-las. No trabalho desmotivador ninguém está preocupado com as jogadas da concorrência, nem com os movimentos táticos que os outros competidores farão no mercado, pois entendem que o importante é apenas ser um número a mais dentro do campo. Um líder hoje é também um general e seus profissionais são guerreiros que seguem táticas militares, pois afinal a batalha é pela mente do cliente como diziam All Ries e Jack Trout. Se toda compra implica numa rejeição (exemplo: quem comprou a Coca rejeitou a Pepsi), então vale a pergunta: o rejeitado é você?

14. No futebol vitorioso o técnico excelente abraça os jogadores, muitas vezes se envolve até com os problemas particulares deles e ajuda e aconselha e incentiva e apoia psicologicamente. No trabalho desmotivador, o empregado tem que entender que não deve misturar as coisas: trabalho é trabalho e problemas particulares devem ficar lá fora da empresa. Pense como um técnico de craques: uma empresa deve saber que seus funcionários são indivíduos e, como o próprio nome o diz, é o que não se divide.

Por apenas esses 14 motivos básicos, o jogo é gratificante, o trabalho é maçante.

Mas se você faz o que gosta, ou acredita no que faz, se trabalha para superar metas que você mesmo ajudou a planejar, se está comprometido, se trabalha respeitando suas inteligências múltiplas, se tem em vista sua missão e não a comissão, se não perdeu o foco,

se a busca pela qualidade é sua filosofia de vida, então, você faz de seu trabalho sua fonte maior de automotivação.

Enfim, o trabalho só será motivador, competitivo e produtivo se você se envolver no DESAFIO e nas EXPECTATIVAS de um CAMPO ABERTO do Jogo Empresarial. Agora pare de ler este artigo, calce as chuteiras de sua organização, vista a camisa do cliente, o calção da ousadia, a meia da excelência e BOLA NA REDE.

Maurício Góis

É empresário, palestrante, autor e estrategista.

contato@,mauriciogois.com.br