

Cavalgando Um Cavalo Morto – Uma Metáfora Empresarial - Wilson Giglio

Dizem que os índios Dakota, dos Estados Unidos, têm um ditado, passado de geração em geração, que diz: “Quando você descobrir que está montando um cavalo morto, desmonte”.

Levando essa sabedoria para a área empresarial, vemos que o é uma representação de algo que deixou de existir, de funcionar ou de produzir os resultados esperados como um produto obsoleto , um serviço ineficiente , um software inadequado , uma máquina defeituosa , um mercado em declínio ou mesmo pessoas que se tornaram desmotivadas , acomodadas ou desatualizadas .

E rapidamente descobrimos que “desmontar de um cavalo morto” – abandonar velhas práticas ou recursos - numa empresa, não é tarefa fácil! Mudanças, Inovações RESISTÊNCIA

Embora os dirigentes saibam que é necessário remover os “cavalos mortos” que retardam ou impedem a evolução dos negócios, muitos preferem adotar estratégias para tentar fazer o cavalo morto cavalgar novamente, como estas:

- 1 . Comprar um chicote mais forte.
- 2 . Substituir os cavaleiros por outros mais competentes e mais leves para melhorar o desempenho do cavalo morto.
- 3 . Dizer coisas como: “esta é a forma como nós sempre montamos este cavalo”. Ou “esta é a forma como sempre fizemos as coisas nesta empresa”.
- 4 . Nomear um comitê ou Circulo de Qualidade para estudar o cavalo. Reclamar da qualidade dos cavalos de hoje.
- 5 . Organizar visitas a outras empresas ou países para ver como eles cavalgam cavalos mortos.
- 6 . Eliminar políticas e normas que digam que o cavalo está morto. Demitir quem disser que o cavalo está morto.
- 7 . Criar um programa de treinamento para aumentar a capacidade de cavalgar.
- 8 . Contratar uma agência de publicidade para relançar o cavalo morto. Fazer um website para o cavalo morto
- 9 . Colocar vários cavalos mortos juntos para aumentar a velocidade.
- 10 . Comprar produtos que façam o cavalo morto galopar mais rápido.
- 11 . Reduzir os padrões de desempenho para que o cavalo morto seja considerado.
- 12 . Promover o cavalo morto a uma posição de gerência.

É comum, na maioria das empresas, ver dirigentes tentando ressuscitar os cavalos mortos. Com certeza todos nós conhecemos organizações que aplicam essas estratégias diante de situações críticas.

Também é comum encontrar organizações comandadas por cavalos mortos.

A dura lei dos negócios diz que é necessário evoluir continuamente para sobreviver.

O sucesso empresarial, para ser mantido, exige que sejam identificados e removidos, sem complacência e rapidamente , os obstáculos que retardam a evolução competitiva e financeira, sejam eles quais forem.

Construir a empresa do futuro exige que se modifique a empresa de hoje.

Para desmontar de um cavalo morto é preciso. antes de mais nada. ter a coragem de reconhecer que o cavalo morreu.

É preciso reconhecer quando um processo tornou-se ineficiente, quando um produto recentemente adquirido não atende nossas necessidades ou quando uma pessoa que muito estimamos causa problemas para os negócios.

Para dar continuidade à nossa jornada é preciso apelar e descartar o cavalo, os processos, os produtos ou as pessoas, por mais úteis e estimados que tenham sido. É uma questão de evoluir ou fracassar.

O desenvolvimento empresarial exige inovação contínua, novas políticas e o descarte de práticas profundamente arraigadas em sua cultura e sistemas de trabalho.

Moral da história: Nenhuma organização atinge seus objetivos utilizando recursos inadequados. Organizações competitivas são aquelas que não aceitam a negligência, a imprudência e a imperícia de seus dirigentes.

E agora ? Voce vai dar o primeiro passo para sair desta situação ?

Estamos aqui para ajudá-lo a fazer isso e muito mais, organizando a sua empresa, melhorando os recursos utilizados (inclusive de sua equipe) e otimizando a sua estrutura para o futuro.

Conte conosco, temos tudo o que voce precisa e procura.

Wilson Giglio

(Consultor em Finanças no 2º Choque de Gestão da Revista EXAME PME)

Consultor em Gestão Empresarial, Palestrante, Escritor e Professor de empresários



ZOONEWS

<http://www.zoonews.com.br>