

EXECUÇÃO COM SIMPLICIDADE E COMUNICAÇÃO

Olhar além do horizonte em busca de novas estratégias; fazer com que o trabalho seja realizado; e metodologia para se adequar às mudanças. Esses são os três pontos-chave que, segundo Ram Charan, fazem um bom executor.

Planejamento, preparação, recrutamento. Todos esses itens e outros dependem de um elemento para fazer sentido: execução. Mesmo com toda a importância da ação, este é um dos tópicos mais difíceis de serem trabalhados dentro de uma companhia. “Uma boa execução necessita antes de simplicidade, especificidade, disciplina e clareza na comunicação entre líderes e subordinados”, defendeu o aclamado consultor de negócios e autor de vários best-sellers, Ram Charan, na sua palestra, a última do Fórum Mundial de Alta Performance, organizado pela HSM.

Segundo Charan, há três processos-chave na execução:

1. Olhar para além do horizonte. Observe uma boa idéia que torne você melhor. Leia muito e procure por novas estratégias. Sem idéias não há execução.
2. Líderes não fazem; fazem com que seja feito. Então faça com que aconteça. “O líder não pode estar na defensiva, mas sim na ofensiva. Atitude e energia são os elementos que importam na hora de executar”, afirmou.
3. Metodologia sistemática. Perceba as mudanças que sempre acontecem e saiba executar dentro das novas conjunturas.

Blocos de construção – Segundo Charan, para que a execução de um trabalho seja bem feita, os líderes têm de ter em mente alguns elementos principais que regem o seu negócio:

1. Aprender como o seu negócio dá dinheiro.
2. Definir as prioridades.
3. Alocar as pessoas certas nos cargos certos.
4. Gestão adequada do sistema social – o fluxo de informação deve ser rápido e eficaz, caso contrário a execução não funciona.
5. Hábitos pessoais daqueles que executam bem. Alguns hábitos dos executivos são essenciais para a melhor execução, como dar sempre um feedback aos seus subordinados, acompanhar a realização das tarefas e dar ênfase no treinamento.

Exercício e diferenciais – Charan propôs a realização de um exercício entre os participantes. O palestrante pediu para que todos se separassem em duplas e pensassem no nome de uma empresa de sucesso e como esta companhia conseguiu colher bons resultados. “Esse exercício é muito importante porque uma empresa, seja qual for, precisa ganhar dinheiro. Negócios diferentes têm margens diferentes. O que faz o diferencial é o know-how de como ganhar esse dinheiro”, destacou.

Segundo Charan, o que faz a execução dentro de empresas de sucesso como a General Electric e Dell se destacarem é a simplicidade com que pensam os seus líderes. Para o palestrante, há três requisitos básicos para um bom gestor: gerar dinheiro em caixa ao final do dia; saber vender para contar com esse numerário; e definir uma margem segura. “Não há nenhum negócio neste mundo que não consiga ser resumido nesses três itens”, sentenciou.

Conexão – Por fim, Charan enfatizou a importância de uma comunicação bem feita dentro da empresa. Segundo ele, dentro dos mecanismos operacionais de uma companhia, há uma série de elementos importantes, como reuniões estratégicas, análise de orçamento, revisão de talentos etc. Porém, essas estruturas apenas funcionam corretamente se houver uma ampla comunicação e conexão entre essas diferentes engrenagens.

“Grandes presidentes de grandes empresas fazem essas relações entre diferentes elementos. O poder da execução está na conexão”, concluiu.

© Intermanagers, 2006