GERENTE: Desenvolva Equipes Eficazes

  Especialistas em Gestão Empresarial vêm afirmando que o Gerente moderno deve aprender a desenvolver sua equipe, encarando essa tarefa como um verdadeiro “modo de vida”. Para eles, as equipes aumentam a unidade e o sentimento de luta pelo objetivo organizacional comum. E o trabalho em equipe acaba oferecendo maior censo de identidade entre os colaboradores e um orgulho coletivo e contagiante, em relação a seu desempenho. As pessoas se sentem gratificadas e recompensadas quando são membros de equipes vencedoras. Sendo assim, veremos abaixo algumas regras básicas que certamente ajudarão o Gerente moderno a desenvolver equipes eficazes: ·   Estabeleça metas como uma equipe: esse enfoque coletivo assegura que todos aceitem e apóiem as decisões do grupo. As pessoas sentem que têm um interesse e um compromisso pessoal com as metas que ajudaram a estabelecer. Quanto mais precisa for a meta melhor os membros acompanharão e avaliarão o progresso . ·   Recompense o desempenho do grupo e não o desempenho individual: as recompensas ao grupo encorajam os membros a fiscalizarem-se uns aos outros, sedimentam as lealdades e motivam cada um a não se tornar um elo fraco da corrente. O sistema de recompensa em grupo inclui freqüentes feedback’s sobre o desempenho da equipe, para que seus membros possam acompanhar seu progresso coletivo e agir corrigindo rumos. Essas recompensas podem ser elogios públicos, bonificação compartilhada pelos membros ou um troféu rotativo, por exemplo. ·   Faça o treinamento multifuncional dos membros da equipe sempre que possível: isso permitirá que os membros troquem suas responsabilidades, reduzindo o tédio e a monotonia. ·   Torne-se uma caixa de ressonância, um crítico construtivo e um conselheiro: alguns Gerentes têm dificuldades em aceitar que não são mais “o chefe”, mas isso é vital para o sucesso da equipe. O Gerente moderno deve se transformar em um “facilitador”, assegurando-se que cada equipe tenha todas as informações e recursos que precisar para realizar sua missão. O Gerente não controla mais o grupo porque todos se tornaram responsáveis por resultados; e o Gerente se torna um orientador de grupo, um sábio no centro das atenções. ·   Não deixe que as equipes fiquem isoladas umas das outras: Certifique-se que elas sincronizam seus esforços com outras áreas e grupos, dentro e fora de seu departamento. Dessa forma, um sentimento de unidade contagiará não apenas os membros da equipe, mas se espalhará entre todas as equipes da organização. ·   Mantenha as equipes relativamente pequenas: elas apresentam menores problemas de coordenação e comunicação, consegue-se a concordância e o consenso mais facilmente e interligam seus membros. ·   Incentive a identidade da equipe: distintivos, bonés, jaquetas, boton’s, ou outras insígnias encorajam a coesão e o sentimento de objetivos comuns. ·   Selecione membros que tenham pontos de vista e capacidades complementares, e que se harmonizem mutuamente: isso pode significar a combinação de pessoas de mente aberta, positiva, e de pessoas céticas, inovadoras e de pragmáticos, sonhadores e realizadores. Tal mistura proporciona à equipe um sistema de verificações e compensações sobre as ações e decisões de seus membros ·   Proporcione treinamento: esteja atento à necessidade de treinamento da equipe em áreas como : tomada de decisões / evitar o pensamento grupal (a tendência de alguns de se curvarem à opinião da maioria, em vez de desafiar suas posições) / reconhecer e respeitar os pontos de vista opostos / aceitar diferenças entre os membros, na experiência, nas personalidades e outros fatores que podem desviar da missão da equipe. ·   Seja paciente: leva tempo para uma equipe transformar-se numa unidade produtiva e auto gerenciável.

Sobre o Autor

   Professor, consultor e palestrante. Articulista do Jornal do Commercio (RJ) e co-autor do livro: "Trabalho e Vida Pessoal - 50 Contos Selecionados" (Ed. Qualytimark, Rio de Janeiro, 2001). Por mais de 20 anos treinou equipes de Atendentes, Supervisores e Gerentes de Vendas, Marketing e Administração em várias empresas multinacionais de bens de consumo e de serviços. Elaborou o curso de “Gestão Empresarial” e atualmente ministra palestras e treinamentos “in Company” nas áreas de Marketing, Administração, Técnicas de Atendimento ao Cliente, Secretariado e Recursos Humanos. Graduado em Administração de Empresas, especialista em Marketing e Gestão Empresarial, com MBA em Marketing no Mercado Globalizado e complementação pedagógica. Contatos: jcss_sc@click21.com.br (21) 2233-1762 / (21) 9423-9433 www.profigestao.blogspot.com http://br.linkedin.com/pub/julio-cesar-s-santos/25/544/1b8

Source: http://www.artigopt.com