

As pessoas (Ser Humano e Competências Profissionais) são mesmo o mais importante, em qualquer organização.

INVESTIR VERSUS CONTRAIR



Carlos Vasconcelos
Sénior Consultant

aliados
para resultados

Basilaris

Ou, como Peter Drucker, mais do que nunca agora e nos tempos mais próximos, tinha toda a razão quando defendia que o único recurso capaz de proporcionar verdadeiros incrementos de produtividade é, de facto, o ser humano. E, devido a isso mesmo, é o ser humano que está inexoravelmente no fulcro de todas as iniciativas de contenção, declínio ou expansão das organizações.

Por um lado, porque é ao ser humano com responsabilidades mais ou menos abrangentes de otimização de recursos e meios que cumpre, em modo mais individual ou mais colegial, tomar as decisões de contenção, contração ou de investimento que sejam entendidas como as mais apropriadas face ao status e cenários de mais provável evolução das respetivas organizações.

Por outro lado e conforme afirmava Peter Drucker, porque só o ser humano é consistentemente capaz de se exceder entregando resultados acima do tecnicamente previsto – seja no desporto de mais ou menos alta competição quando quebra recordes em cima de recordes, como é o caso de Cristiano Ronaldo de que todos nós portugueses muito nos orgulhamos, até ao atual caso dos Profissionais e dos Voluntários ao serviço da Saúde, inquestionavelmente dignos do nosso mais profundo reconhecimento e gratidão.

É claro que toda a contenção e constrangimentos económicos e emocionais que, por consequência desta ameaça viral nos temos imposto, tende a recomendar decisões no sentido de contrair, em vez de investir. E, daí, as mais ou menos céleres decisões de alienação dos recursos críticos para assegurar/salvar os resultados e sobreviver: as pessoas.

Mas a realidade atual, tão surpreendentemente próxima de um bem urdido enredo de ficção científica, é profundamente diferente de tudo quanto tempos experimentado nas últimas cinco ou seis décadas. E como nos é imperioso recolher resultados diferentes, afigura-se muito recomendável adotar modelos de pensamento e ação diferentes.

Ou como alertava Albert Einstein – que me perdoem se recorro a conceitos já muito glosados – ao afirmar o que passo a parafrasear: é insano esperar resultados diferentes quando se insiste em fazer o mesmo que se fazia.

A resposta que vale um ou mais milhões radica na combinação de múltiplos elementos, mas sempre focados em Investir ao invés de Contrair.



Miller Heiman Group™

CSO Insights

The Research Division of Miller Heiman Group

achieve+forum



aliados
para resultados

Basilaris