

“Saúde é psicológica”

Dagoberto Hajjar*

Tio Salim foi um dos médicos mais renomados de São Paulo. Em toda reunião de família ele fazia o seu discurso que “saúde é psicológica”. Dizia que pacientes com doenças graves que enfrentavam com bom humor e com energia, tinham mais chance de recuperação. Ele sempre incluía apoio psicológico nos tratamentos. Eu sempre acreditei que o Tio Salim estava correto, mas como não sou médico minha opinião não conta.

O que eu aprendi e vivenciei nestes anos como executivo de grandes empresas e como empresário e consultor de negócios é que **“a saúde de uma empresa é psicológica”**. Eu, como o Tio Salim, tenho várias histórias para contar e comprovar minha teoria.

Já vi presidentes de empresas chorarem na minha frente porque a saúde financeira da empresa estava comprometida. Estes presidentes, de alguma forma, transmitiram seu medo e sua aflição e contagiaram toda a empresa. Por mais que a consultoria aplicasse os remédios corretos, a recuperação simplesmente não acontecia. Os funcionários começaram a deixar a empresa, os fornecedores cortaram crédito, os clientes deixaram de comprar.

Tem algumas empresas que, ao entrarmos, sentimos o clima tenso e pesado. Basta entrar na sala do comandante para saber o porquê. O comandante dita o humor da empresa.

Na semana passada encontrei o Cláudio, um amigo empresário que eu não via há 5 anos. O Cláudio estava feliz com os excelentes resultados de crescimento da empresa e com uma cara sorridente me contou: “Dagoberto, há 3 anos a empresa estava mal. Estávamos à beira da falência. Eu estava desesperado e não sabia o que fazer. Felizmente consegui descobrir, em tempo suficiente, o erro. **EU era o erro!** Eu estava cansado, desanimado, esgotado e estava irradiando e contagiando meus funcionários, meus clientes e meus fornecedores. Consegui me tratar a tempo”.

O Cláudio é um líder e todo líder é uma grande antena transmissora. Transmite sinais positivos e negativos. Os funcionários são excelentes antenas receptoras. Captam o sinal à distância. É a verdadeira “rádio peão”. Quando o líder está doente ele tem que ir para a UTI, rapidamente para se proteger de si mesmo e para evitar contagiar os funcionários.

Recentemente encontrei o Carlos Carnevali, ex-Vice-Presidente de uma grande multinacional. Ele está fazendo um trabalho interessante de coaching executivo, e eu quis saber detalhes deste trabalho. O Carlos é uma grande antena transmissora, um grande líder. Em poucos minutos de conversa consegue envolver e contagiar positivamente todos ao seu redor. Fiz um teste levando-o para visitar um cliente que estava “muito doente”. O efeito foi surpreendente. Em uma hora ele havia feito com que o cliente se sentisse muito melhor e os remédios começaram a fazer efeito. Em poucos minutos ele transformou o humor do escritório todo. Passei a incluir o “apoio psicológico” nas nossas consultorias, exatamente como o sábio Tio Salim fazia.

Leitor, neste exato momento, pare de ler o artigo. Faça uma cara de satisfação extrema e solte uma grande gargalhada. Olhe ao redor e veja o que aconteceu. Será que você conseguiu contagiar alguém ou pelo menos atrair uma curiosidade? Se sim, existe uma grande possibilidade de você ser uma excelente antena transmissora, um líder nato. Isto não é um artigo de auto-ajuda, longe disto. Quero apenas mostrar que o humor e a saúde da empresa dependem do seu comandante.

Seja feliz. Faça seus funcionários felizes. Salve a vida da sua empresa.

(*) Dagoberto Hajjar (dago@advancemarketing.com.br) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia.

Atualmente, é Diretor Presidente da Advance Marketing – empresa especializada em treinamento e consultoria de gestão, marketing e vendas para empresas de TI, e, com escritórios em Miami, São Francisco, México e Buenos Aires.