

Síndrome do quê?

Dagoberto Hajjar*

Nas últimas semanas ouvi de vários executivos a frase “eu tenho síndrome do distúrbio de déficit de atenção”. O nome impressiona tanto que o pessoal chama isto carinhosamente de DDA.

Lembro que há alguns anos atrás ninguém nem sabia o que era isto. Hoje parece que virou a palavra da moda ou, o que me parece mais provável, ser mais uma doença gerada pelo mundo moderno.

Eu passei 30 minutos em reunião com o presidente de uma grande empresa e, neste período, ele leu e respondeu 3 torpedos, foi interrompido pela secretária 2 vezes e obviamente, dividia a atenção entre eu, os 3 diretores que estavam na sala e o notebook com emails que pulavam a cada segundo. Por 2 vezes ele fez os diretores repetirem uma explicação que já sido feita, portanto, claramente estava “perdendo” partes da reunião. No final eu pedi, respeitosamente, para que ele me falasse o que havia entendido da reunião. A resposta foi, no mínimo, desesperadora. Ele “juntou” vários pedaços da reunião, montando um “filme bizarro” e fazendo uma estória totalmente diferente da que havia sido e o que é pior, formado uma opinião sobre o assunto. Ele encerrou seu discurso com o famoso “me desculpe, mas durante a reunião eu tinha que responder um email urgente”. Ele sequer se deu conta que responde um monte de emails e não um só.

Fiquei imaginando uma reunião executiva da Enron ou da AIG onde os executivos estão falando sobre a crise financeira, a falta de caixa da empresa e a necessidade de corte de bônus dos executivos. De repente, o presidente para de ler os emails e fala “Concordo, este é o caminho correto, vamos tirar o dinheiro do caixa e dar de bônus para os executivos!”.

Parece aquele comercial de comida de cachorro. O dono fica falando por mais de uma hora e o cachorro só ouve.... “blá, blá, blá, blá, blá, blá...biscoitinhos....blá, blá, blá, blá....biscoitinhos”. É o ouvido seletivo, só ouve o que chama atenção.

Da próxima vez que você estiver apresentando alguma coisa e seu chefe estiver lendo emails coloque a palavra “Bruna Lombardi” no meio de alguma frase....tenho certeza que o ouvido seletivo dele vai pular...

Vivemos, hoje, com um grande excesso de informações. Somos bombardeados por e-mails, torpedos, telefonemas, voice-mails, recadinhas e mais aquele monte de gente que passa na sua sala para dar as últimas fofocas da “rádio corredor”.

No final do dia, estamos exaustos de tanto trabalhar e sequer conseguimos lembrar onde “investimos” todo o nosso tempo. Voltamos para casa com uma angústia no peito e achando que deixamos de fazer um monte de coisas. Chegamos em casa e dividimos o tempo entre família e emails. Entre um email e outro fazemos um monte de promessas para os filhos e esposa e sequer lembramos delas.

Tenho um amigo que diz que isto é a “síndrome do pânico”. Sim, “síndrome do pânico de não responder a algum email importante”. Somos uns “drogados”. Não conseguimos sair de férias 1 semana sem acessar email ou voice-mail e sem ficar com a “consciência pesada”. Precisamos tomar “email” na veia pelo menos 1 vez por semana quando estivermos em férias e, no mínimo, 3 vezes ao dia quando estivermos trabalhando.

E tem solução para isto? Tem sim, tem milhares de livros, cursos e metodologias para ajudar a aumentar a produtividade e eficiência do seu trabalho. E sempre tem a regra básica de listar todas as atividades e PRIORIZAR. Escolher o que tem que ser respondido e o que não fará a menor diferença se você não responder. Tem que ter FOCO. Tem que ter disciplina. Tem que tomar as rédeas da sua agenda e não deixar que ela controle você.

Antigamente este tipo de conhecimento era “desejável”, mas atualmente este tipo de organização é uma questão de saúde para você e para sua empresa.

(*) Dagoberto Hajjar (dagoberto.hajjar@growbiz.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 da GrowBiz – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.