

Silêncio. Estamos em Reunião!

Walter Longo

A cada dia que passa, independente do setor de atividade em que atuemos, estamos perdendo mais e mais tempo em reuniões. São milhares de horas, milhões de pessoas e bilhões de dólares sentados em torno de uma mesa, discutindo assuntos variados e todos fingindo que estão interessados, ou comprometidos. A administração por consenso parece ter tomado conta das organizações e hoje já se transformou numa praga que se espalha como rastilho de pólvora, quase uma epidemia.

Reunião de planejamento, board meeting, comitê de assuntos financeiros, revisão de orçamento, núcleo de sinergia, grupo integrado de trabalho, qualquer assunto é razão para reuniões intermináveis onde a única certeza é que em breve teremos outro encontro semelhante em algum lugar do planeta.. Enquanto isso lá fora, o mercado está mudando, comprando, vendendo e tomando decisões.

Na verdade, durante as sessões, há uma falsa sensação de segurança entre todos os presentes. Sentem-se protegidos pelo manto do anonimato decisório onde, se der certo eu participei, se der errado tinha mais gente comigo. Quase não há mais espaço para a decisão isolada, ou o instinto prevalecendo sobre a análise. Estamos desaprendendo a assumir responsabilidades individuais. Margaret Thatcher dizia sempre que o consenso é a negação da liderança. Talvez por isso o Trabalhismo tenha vencido as últimas eleições na Inglaterra.

A verdade é que tomar decisões por consenso pode ser politicamente correto, principalmente nas grandes estruturas organizacionais, mas não necessariamente eficiente. Assim como o memorando interno serve mais para proteger quem envia, que para informar quem recebe, convocar reuniões é quase sempre uma atitude defensiva de dividir responsabilidades e não assumir riscos. E é impressionante como muita gente acabou desenvolvendo todo um ferramental adequado para participar de reuniões.

Eles vão desde laser pointers, data-shows e blocos de anotações com calculadoras embutidas, até um seleção de frases de efeito que funcionam muito bem nessas ocasiões.

Esses seres são chamados de "executivos de reunião", uma casta especial de profissionais, normalmente ineficientes no dia a dia da empresa, mas extremamente competentes em participar de boards e comitês. Possuem todo um jargão especial que sempre pega bem, apesar de não significar absolutamente nada, e seu único objetivo é postergar decisões e sair do encontro com fama de ponderado e equilibrado : "- Não podemos concluir isso apressadamente. - Sugiro uma análise mais aprofundada do assunto. - O momento exige cautela. - Não podemos nos esquecer de nossos concorrentes. - Alguém já analisou esses números sobre um outro ângulo? - Há pesquisas que comprovem o que foi

apresentado? - Sugiro que se façam mais algumas simulações tomando como base um cenário mais conservador". É a obviedade covarde prevalecendo sobre a coragem competitiva.

Estudiosos em matéria de política e relacionamento nas organizações afirmam que numa grande empresa você tem mais chance de uma carreira bem sucedida se errar sempre, do que se acertar constantemente". E isso é ainda mais verdade se esses acertos forem individuais. O mais dramático, porém, dessa síndrome reunitive, é que agora começa a atingir também a área de vendas das empresas. Pessoas que deveriam estar no mercado, frente a frente com seus clientes e lutando palmo a palmo para a conquista do mercado, encontram-se no quartel-general preparando transparências e simulações. Estão passando mais tempo "vendendo" idéias e conceitos para sua própria empresa que produtos ou serviços para seus clientes.

É claro que reunião é importante, trocar idéia pode melhorar a capacidade decisoria e incentivar a sinergia deve ser um objetivo de qualquer organização. Mas daí a viver reunindo-se por qualquer motivo, esperar que todas as atitudes sejam fruto de consenso e ficar avaliando performance em vez de atacar o mercado, pode ser uma atitude perigosa que coloca sua empresa definitivamente na coluna dos perdedores. E sempre haverá uma última reunião para se anunciar a derrota.