

UM CACHO DE BANANAS

Em uma recente viagem, eu conversava com um amigo que me contou a seguinte história: um homem foi convidado para fazer conferências em uma localidade bem distante da sua. Ele pegou seu carro – na época um fusquinha – e foi para lá, viajando várias horas. Após dois dias de palestras, quando já se preparava para retornar, recebeu como incentivo por seu esforço um lindo cacho de bananas. Sem conseguir esconder sua frustração – afinal, havia investido dinheiro na viagem e dedicado tempo para a preparação das palestras –, disse, em tom sarcástico, a quem o havia presenteado com as bananas: “Muito obrigado. Vou colocar essas bananas no tanque de gasolina para abastecer meu carro e voltar para casa”. Segundo meu amigo, a história é verdadeira, e eu acredito; enfim, todos nós já passamos por situações parecidas. Pensando na história, e no momento que estamos vivendo com a crise econômica em nosso país, eu diria que, talvez se esse fato acontecesse hoje, quem sabe o conferencista não ganharia nem um cacho de bananas, porque a “banana está cara”.

Muitos parceiros, colaboradores, voluntários e também funcionários têm recebido “cachos de banana” de seus líderes, chefes, supervisores e patrões. E outros nem isso. Se em tempos de bonança (como diz meu pai) alguns já não têm a cultura de motivar, incentivar, premiar e honrar os que trabalham consigo ou os visitantes, imagine em tempos de crise. A crise é uma incentivadora para a falta de visão, gratidão e outros elementos importantíssimos para a qualidade dos serviços prestados e a autoestima das pessoas. Henry Ford dizia que, se o petróleo gera combustível para a máquina, a motivação e reconhecimento são combustível para a alma. Aliás, foi Henry Ford quem inaugurou um novo tempo no fator “motivação” dentro das empresas. “Funcionário motivado é funcionário disposto” – dizia ele, como conta Richard Snow (*I Invented the Modern Age: The Rise of Henry Ford*). A motivação de fato é um elemento fundamental para o desempenho; sem ela pessoas vão se contentando com o mínimo e se sentem desanimadas para investir mais ou inovar.

O cacho de bananas representa a motivação errada, desproporcional, que não liga para a pessoa. Motivação não é dar qualquer coisa, apenas para dizer que deu algo. Talvez seja por isso que Carlos Ghosn, presidente mundial da Renault, comentou que “motivação não é cesta básica nem festa de final de ano” (<http://www.gilclerregina.com.br/boletins/antigo/falncia-motivacional---194>). Motivação é algo que tem a ver com aquele que queremos incentivar. Deve ser algo valoroso para ele, que mostre que seu trabalho foi percebido, que suas despesas – se houver – serão ressarcidas não simplesmente para “cobrir os gastos”, mas para mostrar preocupação com os detalhes, coisa que tem o poder de animar e motivar pessoas.

O cacho de bananas é bom para o macaco. Para a cozinheira que prepara um bolo delicioso de banana. Para quem precisa de uma dose de energia extra no meio do dia. Mas, para outros, o cacho de bananas não trará qualquer motivação. Pelo contrário: será a demonstração viva de falta de consideração, de falta de planejamento e até de falta de gratidão. Então, em vez de dar um cacho de bananas, que tal avaliar o que vai motivar a pessoa e fazê-la sentir-se honrada? Que tal implementar um plano de incentivo e motivação para aqueles que estão dando duro e investindo seu tempo, talento e criatividade em nossa equipe? Que tal analisar mais nitidamente o que vai agregar valor à carreira de nossos colaboradores, o que vai tornar a vida dos nossos voluntários mais fácil e o que dará satisfação àqueles que nos ajudam a carregar os fardos necessários de trabalho pesado? Para quem gosta, bananas. Para quem não gosta...

Guilherme de Amorim Ávilla Gimenez

prgimenez@prgimenez.net

www.prgimenez.net